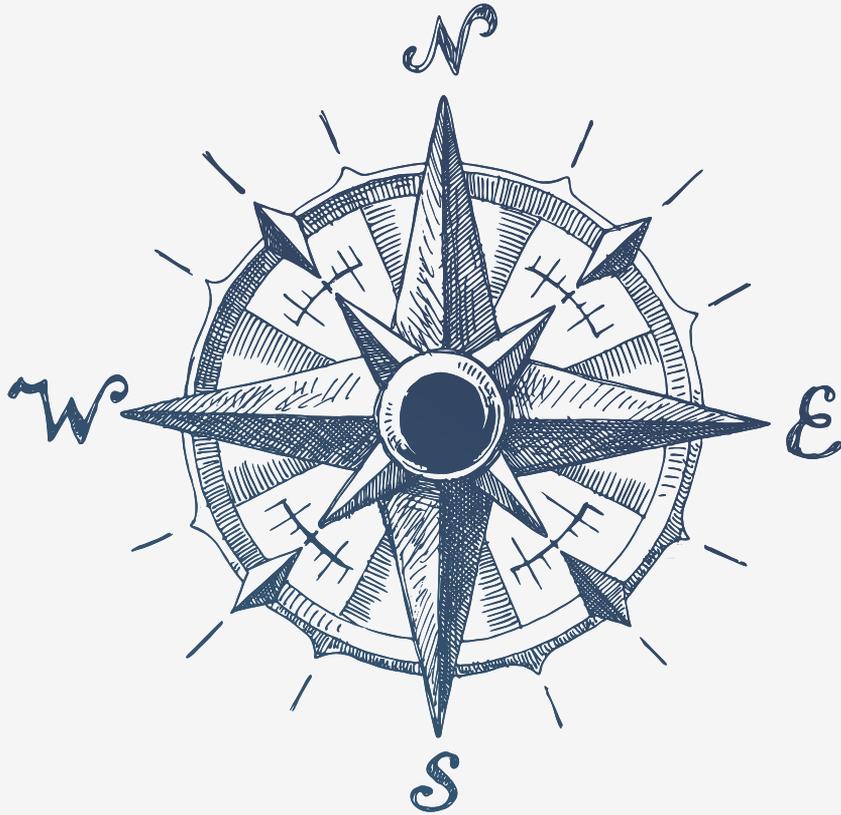


# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Wohin geht die Reise?

**Die Lebensversicherer: Aktueller Stand  
und neue Stoßrichtung der Branche**

### **Mehr Courtage gefällig?**

Was maxpool seinen  
Partnern bieten kann

### **Rechtsschutz im Vergleich**

Marktführende  
Tarife unter der Lupe

### **Gewerbe und Transport**

Einhjähriges Jubiläum  
für die Sparte



„Mein Ziel ist ganz einfach:  
einfach das passende  
Vorsorgekonzept für Ihre  
Kunden.“



Marcel Schrauth  
Allianz Maklerbetreuer

**Wir haben für jeden Kunden die richtige Lösung.**

Mit unserem modernen Vorsorgekonzept-Portfolio bieten wir nun vier Antworten, die die Chancen auf attraktive Wertentwicklungen mit garantierten Leistungen kombinieren. Unser neues Vorsorgekonzept KomfortDynamik setzt auf chancenorientierte Anlagen, verbunden mit der Sicherheit und dem Kapitalanlagemanagement von Allianz Leben. Im Überblick:

**Vorsorgekonzepte mit Komfort –**

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- **NEU:** Allianz KomfortDynamik

**Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit –**

Gestaltungsmöglichkeit bei der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz Invest alpha-Balance

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.

➤ Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer  
oder unter [www.allianz-fuer-makler.de/vk](http://www.allianz-fuer-makler.de/vk)



## Liebe Leserin, lieber Leser!

In den Fachmedien wird seit Jahren über das Sterben gesprochen. Wir lesen ständig von bevorstehenden Konsolidierungen am Poolmarkt, vom Untergang der deutschen Lebensversicherungsindustrie und vom großen „Maklersterben“. Von Provisionsverbot, Haftungsthemen und den Folgen des LVRG ist die Rede. Der Zinsmarkt ist am Boden und einzelne Sachsparten wie die Gebäudeversicherung scheinen vollkommen defizitär. Ist das alles wirklich so düster?

Unter den Poolgesellschaften entstehen Synergien, Wettbewerber kooperieren. Sehen wir also eine Konsolidierungswelle? Ich finde nicht. Gehen die Lebensversicherer unter? Auch das sehe ich nicht. Natürlich stehen die Lebensversicherer derzeit unter Druck, was angesichts des Zinstiefs nachvollziehbar ist. Einzelne werden vielleicht einknicken. Um die strukturell starken Anbieter habe ich jedoch wenig Sorge, und es ist die Aufgabe des Maklers, genau jene herauszufiltern. Unabhängig und objektiv. Meines Erachtens ist die Branche noch sehr gut aufgestellt, auch im Hinblick auf Biometrie und neue Produktwelten. Darum dreht sich auch die Titelstory dieser Ausgabe. Wir dürfen nicht vergessen, dass wir uns in einer nie dagewesenen Krise befinden. Und manchmal hilft ein Blick auf die Banken und übrigen Kapitalanlageformen, um die Position der Lebensversicherer in einem besseren Licht zu sehen.

Und das Maklersterben? Es betrifft die gebundenen Vertreter. Statistisch gesehen nimmt ihre Zahl ab, die der Makler bleibt stabil. Das erfreut, angesichts der strukturellen Überalterung am Maklermarkt und der neueren Gesetzgebung. Genau deshalb wird die Zahl der Makler sicherlich künftig auch etwas sinken. Aus meiner Sicht ist dies jedoch der normale Mechanismus eines Marktes in einer nicht ganz erfreulichen Zeit. Von einem „Maklersterben“ würde ich aber keinesfalls reden. Ich plädiere dafür, nicht ständig von Weltuntergang zu sprechen. Der Versicherungsbedarf ist ungebrochen hoch, und wir sind alle mittendrin statt nur dabei. Also, blicken wir voller Tatendrang nach vorn. Wir als maxpool machen das, und Sie sollten es auch tun. In diesem Sinne wünsche ich viel Spaß beim Lesen dieser poolworld.

Herzlichst

Ihr Oliver Drewes



FURAHA  PHÖNIX  
KINDERHAUS

Wir wollen  
Welten bewegen!



„Alles Große in unserer  
Welt geschieht nur, weil  
jemand mehr tut, als er  
muss“

*Hermann Gmeiner*

**FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.**

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,  
Christian Hempfen, Christine Drewes

Internet: [www.Phoenix-Kinderhaus.de](http://www.Phoenix-Kinderhaus.de)

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

**FURAHA PHÖNIX**

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

# Inhalt

16



30



## ■ maxpool

**Interne Meldungen** maxpool-News auf einen Blick. **06**

**„Ich habe ein ganzes Team von Experten hinter mir“**  
Ulrike Schalow, selbstständige Maklerin, hat viel vor. **08**

**Angebote nach Maß** maxpool baut das Angebotswesen für Top-Partner aus. **10**

**Schritt für Schritt nach oben auf der Karriereleiter**  
Über maxpool profitieren Makler jetzt von einem noch umfassenderen Weiterbildungsangebot. **12**

**„Wir können auch die private Drohne versichern“** Die neue Sparte der Gewerbe- und Transportversicherung. **14**

**Transport auf See: Schadenbeispiel ohne Schaden**  
Brisante Schiffsunfälle sind nicht vollends vermeidbar. **16**

**Vorsorge ist die beste Medizin** Krankenkassen berücksichtigen das gestiegene Gesundheitsbewusstsein. **18**

**Mehr Courtage gefällig?** Gute Arbeit lohnt sich. Was maxpool seinen Partnern anbieten kann. **20**

**Beim Rechtsschutz nicht am falschen Ende sparen!**  
Zwei marktführende Tarife bietet maxpool exklusiv an. **22**

**Kernthema Pflege** Mit einfachen Tarifen gut beraten. **24**

**Achtung bei Sondervereinbarungen!** So kämpft ein Reformhaus-Betreiber gegen die drohende Insolvenz. **26**

**Garantiert wasserdicht** Leitungswasserschäden an Gebäuden sind für die meisten Versicherer ein rotes Tuch. **28**

## ■ Titel

**Das große Reinemachen** Die Herausforderungen für die deutschen Lebensversicherer und damit auch für Makler nehmen nicht ab. **30**

44



48



## ■ Versicherungen

**Buschfunk** Neuigkeiten aus der Versicherungswelt. **36**

**Substanzwerte statt Minizins** Allianz Leben erweitert innovativ ihr Altersvorsorgeangebot. **38**

**Kredit ohne Hausbank** Das Angebot der Berliner Privatbank ermöglicht kurzfristige Liquidität. **40**

**Apotheken richtig versichern** Wer eine Apotheke betreibt, ist mit berufsspezifischen Risiken konfrontiert. **42**

**Sonderaktion: maxpool zahlt mehr LV-Provision** So können Makler von den hohen Courtagen profitieren. **44**

**Generation 50plus: Wohin mit dem Geld im Alter?** Der VermögensPlan Premium der Gothaer. **45**

**Moderner Klassiker** Ein Tarif vom VOLKSWOHL BUND. **46**

## ■ Vertriebstipps

**So wird Hab und Gut optimal versichert** Der max-Leistungsschutz ab sofort in der max-Hausrat Premium. **48**

**So einfach geht Gewerbe** Mit maxpool gibt es keinen Grund mehr, zu Gewerberisiken nicht zu beraten. **49**

**Die Qual mit der Wahl** Die Direktversicherung bietet eine große Auswahl an Tarifen unterschiedlicher Versicherer. **50**

**Ist meine Berufsunfähigkeitsversicherung noch zeitgemäß?** Es lohnt, BUs auf Aktualität zu prüfen. **51**

**Nutzen Sie die Beratungs- und Informationspflicht** Wie der Makler mehr Service bietet und Geschäft generiert. **52**

**Nicht für Kinder: Anlagen mit Verlustrisiken** Eine Entscheidung des Landgerichts Hamburg. **53**

**Neues von der max-Kundenverwaltung** Die neue E-Mail- und Kalenderfunktion kommt im November 2015. **54**

## ■ Rubriken

**Nachgefragt ...** Persönliche Fragen an Björn Emrich **56**

**maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse** **58**

# DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.



**Der Preis eines Versicherungsproduktes ist für Kunden nicht mehr alleine das Kaufkriterium. Kunden sind aufgeklärter und wissen: Gerade bei Berufsunfähigkeit geht es um das Mehr an Leistung und um die eigene Existenz.**

Wir haben das verstanden und die BerufsunfähigkeitsVorsorge weiterentwickelt und noch leistungsstärker gemacht:

- Leistung bei Arbeitsunfähigkeit rückwirkend ohne Zuschlag mitversichert
- Leistung bei Arbeitsunfähigkeit ohne BU-Leistungsantrag
- Überbrückungshilfe bei Einstellung des Krankentagegeldes bei Privatkrankenversicherten
- Finanzierung der freiwilligen Integrations- und Reha-Maßnahme
- Verzicht auf §163 VVG (Prämienanpassung)

## **Das ist aber noch nicht alles!**

Die BerufsunfähigkeitsVorsorge bietet Ihren Kunden und Ihnen noch viel mehr.

## **Zurich 100 % Rundumschutz – kompetente Unterstützung bei Wiedereingliederung**

Denn niemand will dauerhaft berufsunfähig bleiben. Mit dem 100 % Rundumschutz hilft Zurich Ihren Kunden bei der Verbesserung der persönlichen Situation vor und während der Wiedereingliederung ins Berufsleben. Eine

erweiterte Serviceleistung, die Ihr Kunde in Anspruch nehmen kann – aber nicht muss.

Unabhängige Spezialisten unterstützen bei Bedarf und helfen bei Abstimmungen gegenüber Ärzten, Arbeitgebern, Reha-Einrichtungen und dem beruflichen Umfeld.

Außerdem übernimmt Zurich die anfallenden Kosten für eine durchgeführte medizinische Reha- oder berufliche Reintegrations-Maßnahme bis zum sechsfachen der versicherten monatlichen Berufsunfähigkeitsrente.

## **Service-Code für Kunden – BU-Bearbeitungsstand online einsehen**

Im Schadensfall erhält Ihr Kunde einen Online-Service-Code. Mit diesem Code kann er sich jederzeit online über den aktuellen Bearbeitungsstand informieren, z. B. über offene Formulare, offene und erledigte Anfragen und den Bearbeitungsstand.

Mit Genehmigung des Kunden ist der Bearbeitungsstand auch für Sie als Geschäftspartner einsehbar.

## **Das und vieles mehr bieten wir Ihnen und Ihren Kunden zu einem verbesserten Preis!**

### **Ist Ihr Interesse geweckt?**

Alle Informationen zu unserer BerufsunfähigkeitsVorsorge und weitere Verkaufshilfen zum Thema Protection finden Sie auf der Internetseite:

**[mach-plus-mit-protection.de](http://mach-plus-mit-protection.de)**

**ZURICH VERSICHERUNG.  
FÜR ALLE, DIE IHR UNTERNEHMEN  
WIRKLICH LIEBEN.**

  
**ZURICH**<sup>®</sup>

## Neuerungen im Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG

Daniel Ahrend wurde in den Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe berufen. In seiner neuen Funktion unterstützt er seit April den bisherigen Alleinvorstand Oliver Drewes dabei, die Geschäfte der Holdinggesellschaft zu leiten. Daneben verantwortet der 38-jährige Lübecker seit Kurzem die maxpool IT und Dienstleistung GmbH, während Drewes den übrigen Gesellschaften, unter anderem der maxpool GmbH, vorsteht. Die Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe besteht neben Drewes und Ahrend auch aus Ennedi Gargiso und Dennis Klaus. Gargiso ist Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX AG, Klaus fungiert als Geschäftsführer der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gewerbepartner GmbH. Ahrend ist bereits seit April 2013 in der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe tätig. Davor war der Diplom-Kaufmann Geschäftsführer der Qualitypool GmbH und hatte in seiner Laufbahn zudem verschiedene Positionen im Talanx-Konzern inne.



## Neue Rufnummer für das IHK-Vermittlerregister

Seit 1. August 2015 ist das IHK-Vermittlerregister unter der neuen zentralen Telefonnummer 0180 6 00 58 50 erreichbar. Da Makler den Kontakt der gemeinsamen Registerstelle nach Paragraf 33 Nummer 4 Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) beim ersten Geschäftskontakt stets angeben müssen, sollte die Telefonnummer auf der Homepage, in der E-Mail-

Signatur sowie auf Briefpapier und Visitenkarten geändert werden. Wer Firmenprofile in Sozialen Netzwerken betreibt, sollte die Rufnummer des IHK-Vermittlerregisters auch dort entsprechend ändern. Aktuelle Briefbögen oder Visitenkarten sind zurzeit aber noch kein Fall für die Tonne. Vielmehr gilt eine Übergangsfrist bis Ende 2015.



## Nicht vergessen: wichtige Fristen

Der 30. November 2015 ist der Stichtag für Kunden, die ihre Kfz- oder Flottenversicherung kündigen und zu einem anderen Anbieter wechseln möchten. Je näher die Frist rückt, desto überreizter sind die Kapazitäten der Kfz-Versicherer. Erst kurz vor dem Stichtag eingereichte Dokumente laufen somit Gefahr, nicht mehr rechtzeitig bearbeitet zu werden. Das gilt insbesondere für Fahrzeugflotten. Aus diesem Grund sollten Sie zuerst Ihre Firmenkunden unterstützen. Die Vertriebsunterstützung Sach steht Ihnen gern bei der Abwicklung zur Seite und stellt Ihnen zum Beispiel einen Flottenanfragebogen zur Verfügung. Über die Fristen für das Jahresendgeschäft bei Vorsorgeprodukten werden wir Sie zeitnah auf unseren Internetseiten informieren. Stichtag für den KV-Wechsel war der 30. September. Wenn die KV jedoch den Beitrag erhöht, können Kunden auch nach diesem Termin wechseln. Sprechen Sie Ihre Kunden darauf an. Das Team der Vertriebsunterstützung KV steht Ihnen dabei gern mit Rat und Tat zur Seite.

## maxpool Gruppe setzt rasantes Wachstum fort

Die maxpool Gruppe zählt zu den wachstumsstärksten Maklerpools. Das belegt die aktuelle „Maklerpool-Hitliste“ des Finanzmagazins „Cash“. Mit einem Zuwachs von 34,26 Prozent 2014 belegt die maxpool Gruppe Platz zwei im Ranking. Auch im aktuell laufenden Geschäftsjahr kann die maxpool Gruppe bereits einen gut zweistelligen Zuwachs vermelden, obwohl die Planungen angesichts der Neuregelungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) ein deutliches Abflachen der Zuwachsraten vorsahen. So erlebt maxpool weiterhin einen deutlich spürbaren Zulauf an Neuanbindungen mit hohem Geschäftsvolumen, und auch bestehende Verbindungen steigern sich kontinuierlich. Geschäftsführer Oliver Drewes kann die Sorge des von vielen Seiten prophezeiten Maklersterbens nicht teilen und merkt auch von der angekündigten Konsolidierung des Poolmarktes bislang noch nichts. Laut „Maklerpool-Hitliste“ befinden sich 19 Poolgesellschaften mit einem durchschnittlichen Wert von 11,02 Prozent im Plus. Nur drei Gesellschaften verzeichnen rückläufige Umsätze, was jedoch strukturell begründet sein kann und nicht zwangsläufig für sinkende Erträge stehen muss.



## Interview



*„Oft erkläre ich, wie Makler ein Weiterbildungskonto über maxpool einrichten können und was es kostet.“*

Lukas Schneider  
Kooperationsmanagement

**poolworld:** Herr Schneider, wann haben Makler mit Ihnen zu tun?

**Lukas Schneider:** Ich bin bei maxpool für das Kooperationsmanagement zuständig. Makler lernen mich kennen, sobald sie sich für eine Zusammenarbeit mit maxpool interessieren. Dann bin ich neben den Maklerbetreuern für Fragen ansprechbar. Auch in der laufenden Zusammenarbeit haben Kooperationspartner von maxpool mit mir zu tun. So bin ich für die Pflege und Bearbeitung bestehender Kooperationsvereinbarungen zuständig. Hat ein maxpool-Makler zum Beispiel die Rechtsform gewechselt oder ist umgezogen, kann er mich gern kontaktieren. Ich kümmere mich anschließend darum, dass die Kooperationsvereinbarung angepasst wird. Zudem bin ich der richtige Ansprechpartner bei der Bestellung von Vergleichsrechnern. Auch bei technischen Fragen, etwa wie das Kundenverwaltungssystem maxOffice funktioniert, stehe ich Maklern gern zur Seite. Beispielsweise führe ich regelmäßig Online-Schulungen durch, in denen ich das maxOffice ausführlich vorstelle.

**poolworld:** Welche Fragen stellen Ihnen Makler besonders häufig?

**Schneider:** Wie in jeder anderen Abteilung wiederholen sich auch beim Kooperationsmanagement die Fragen. Das fängt bei unserer Kundenverwal-

lung maxOffice an. Viele möchten wissen, wie die Verwaltung genau funktioniert und wie sich Interessenten im Programm anlegen lassen. Dank der bereits genannten Online-Schulungen sind solche Fragen aber schon seltener. Auch die Vergleichsrechner betreffend gleichen sich die Anfragen: Wo sind die Bestellscheine für die Vergleichsrechner erhältlich, wie lassen sich die Rechner öffnen und wann erfolgt die Freishaltung? Auch Zugangsdaten für das maxINTERN gehen oft verloren. Entsprechend erhalten wir Anfragen für neue Zugangsdaten. „Wo finde ich Policen zu den über maxpool vermittelten Verträgen?“, ist eine ebenfalls sehr oft gestellte Frage. Daneben interessieren Makler sich sehr für das Thema Weiterbildung. Oft erkläre ich deshalb, wie Makler ein Weiterbildungskonto über maxpool einrichten können, was dies kostet und über welche Veranstaltungen sich wie viele Weiterbildungspunkte sammeln lassen.

**poolworld:** Wie sieht Ihr Leben außerhalb des Büros aus?

**Schneider:** Den nötigen Ausgleich zur Arbeit verschaffe ich mir durch Sport. Im Fitness-Studio oder beim Basketball-Training powere ich mich regelmäßig ordentlich aus. Das Wochenende nutze ich dazu, um Freunde zu treffen oder einfach mal die Seele baumeln zu lassen. ■

# „Ich habe ein ganzes Team von Experten hinter mir“

Ulrike Schalow ist selbstständige Maklerin mit zahlreichen Zusatzqualifikationen. Die Niedersächsin hat Büros in Hamburg und Buxtehude und noch viel vor.



Ulrike Schalow ist selbstständige Maklerin nach Paragraf 34 c, d, f (1,2 u. 3) und geprüfte Nachlasspflegerin.

**poolworld:** Frau Schalow, Sie haben sich bei maxpool gemeldet und sich für die Möglichkeiten, die der Pool bietet, bedankt. Was hat es damit auf sich?

**Ulrike Schalow:** Als frisch gebackene selbstständige Maklerin – zuvor habe ich fest angestellt im Bereich Finanzdienstleistung gearbeitet – habe ich im vergangenen Jahr nach einem guten Kooperationspartner gesucht. Zunächst war ich mit einem kleinen Pool in Kontakt, aber nicht so zufrieden. Dann hat mir eine Kollegin maxpool empfohlen. Ich war im November auf dem Maklertag und sofort hellauf begeistert. Bei maxpool habe ich ein dynamisches Team getroffen, das Dienstleistung wirklich lebt.

**poolworld:** Warum sind Sie so begeistert von maxpool?

**Schalow:** Zum einen merke ich, dass ich dort mit all meinen Fragen und Ideen willkommen bin. Egal wann ich anrufe und welches Anliegen ich habe, stets helfen die Mitarbeiter mit Engagement und Fachwissen. Damit bin ich als Maklerin nicht mehr allein auf dem Markt, sondern habe ein ganzes Team von Experten hinter mir.

**poolworld:** Welche Besonderheiten haben Sie bei maxpool erlebt?

**Schalow:** Mich faszinieren die Innovationsbereitschaft und die Offenheit. Man merkt, dass das Team jahrzehntelange Erfahrung in der Branche hat. Welche Probleme wir draußen am Markt haben, das erkennt maxpool und entwickelt Lösungen. Zum Beispiel maxOffice: Die Funktion, dass die komplette Post der Kunden an maxpool geht, dort gescannt, digitalisiert und zugeordnet wird, ist eine enorme Arbeitserleichterung.

**poolworld:** Was ist Ihr Arbeitsfeld und wie spezialisieren Sie sich zukünftig?

**Schalow:** Bisher war ich in erster Linie im Bereich Vorsorge tätig. Ich werde mir jedoch einen größeren Markt mit neuen Arbeitsfeldern erschließen, weil ich die Spezialisten bei maxpool habe. Seit Kurzem bin ich mit einem mittelständischen Unternehmen als Kunde im Bereich bAV aktiv geworden. Hier wickele ich einen Großteil der Prozesse mit Unterstützung von maxpool ab. Und bin erfolgreich.

**poolworld:** Welche der Services von maxpool nutzen Sie noch und warum?

**Schalow:** Sehr viele. Die Produktauswahlhaftung finde ich grandios, weil ich dadurch abgesichert bin. Die Policenveredelungen habe ich von Anfang an dazugebucht, weil es mir einen Vorteil am Markt gibt. Die Kunden sind begeistert, und das spricht sich herum. Die Deckungskonzepte von maxpool sind durchdacht. Sie bieten genau das, was am Markt gefehlt hat.

**poolworld:** Was empfehlen Sie Ihren Mitstreitern?

**Schalow:** Sich zu öffnen. Die Angst, dass einem einer etwas wegnehmen kann, ist unbegründet. Der Markt ist groß genug. Man sollte stattdessen auch Vertrauen in Netzwerke haben. Meiner Meinung nach sind sie das A und O im Business. Man kann Vertrauen aufbauen und Türen öffnen. Mein Netzwerk von heute ist meine Kundenschaft von morgen. ■



# ERGO

Versichern heißt verstehen.

*Anja Reisinger, ERGO Maklerbetreuerin aus München  
Stephan Naskowiak, Leiter der ERGO Vertriebsdirektion Hamburg*

## „Mit unserer ERGO Rente Chance bleiben Ihre Kunden auch in Zukunft flexibel.“

Wer seine Altersvorsorge selbst in die Hand nehmen möchte, dem bieten wir mit ERGO Rente Chance eine fondsgebundene Rentenversicherung mit umfangreicher Flexibilität. Eine Auswahl aus über 60 ausgezeichneten Fonds namhafter Fondsanbieter erleichtert die Entscheidung. Zum Beispiel die bei uns neu wählbaren kostengünstigen und transparenten ETFs. Viele weitere Argumente, die für uns und unsere starken Marken sprechen, finden Sie auf [makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

**ERGO**



**DKV**



**Franke | Bornberg**

Aktiv • Komfort  
**hervorragend**



Privatrente Fonds

ERGO Lebensversicherung AG  
ERGO Rente Chance

Produkt: 01/2015

Rating: 08/2015

# Angebote nach Maß

Qualität statt Quantität. maxpool baut das Angebotswesen für Top-Partner aus.



**A**ktive Kooperationspartner der Kategorien A, B, C und P können im maxINTERN Angebote entweder selbst berechnen oder bei den Fachabteilungen anfordern. Dabei entscheiden die Makler selbst, wie Vergleichstechnik und Umfang gewählt werden sollen. „Wir bieten unseren Kooperationspartnern zahlreiche renommierte Analysetechniken etwa von Franke und Bornberg, Levelnine, Softfair oder Morgen & Morgen an. Es lassen sich reine Vergleiche, Gegenüberstellungen mit VVG-konformen Angeboten und sogar Vergleiche inklusive VVG-konformer Angebote und Offertenübersichten anfertigen“, erklärt Kevin Jürgens, Maklerbetreuer bei maxpool. A- und B-Makler erhalten von den Fachbereichen auf Wunsch sogar

klare Handlungsempfehlungen. Darin spricht maxpool sich für einen Tarif aus, listet dessen besondere Leistungen auf und die Erfahrungen mit dem Anbieter. Dank fester Servicelevels können zudem alle Fachbereiche die Versendung von Angeboten innerhalb einer festen Zeitspanne garantieren. LV- und KV-Angebote können ab 1. November 2015 innerhalb von 24 Stunden VVG-konform verschickt werden. Angebote der bAV sind innerhalb von 48 Stunden bereit. Ab 1. November 2015 erhalten Makler zu jedem Angebot ein personalisiertes Zertifikat zum max-Leistungsservice. Warum? Mit dem Schadens- und Leistungsservice erhalten maxpool-Partner einen unvergleichlichen Mehrwert, der ihnen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber

Banken und Versicherungsvertretern verschafft. „Zahlreiche Kunden kennen das Problem, dass sie im Schadensfall nicht die gewünschte Leistung erhalten. Mit dem max-Leistungsservice können Makler ihren Kunden eine Art kleine Rechtsschutzversicherung zum Nulltarif anbieten, die sogar bis vor Gericht begleitet. Das gibt Kunden und Maklern zusätzliche Sicherheit“, so Jürgens.

## „Versichern heißt verstehen“

Das stimmt, denn nur was Makler selbst verstehen, können sie ihren Kunden guten Gewissens verkaufen. Gleichzeitig ist es für Allfinanzmakler kaum möglich, die Vielzahl an Gesellschaften, Tarifkombinationen und Absicherungsmöglichkeiten stets zu überblicken. Deshalb führt maxpool ebenfalls zum 1. November 2015 den sogenannten „Quality Call“ ein. Sobald ein Angebot an den Makler versendet wurde, kontaktiert ihn ein Berater des jeweiligen Fachbereichs und geht die Offerte detailliert mit ihm durch. Noch effizienter wird die Zusammenarbeit für Premiumpartner, weil sie für Fragen und Erläuterungen einen festen Ansprechpartner aus dem Angebotswesen erhalten. „Mit der Neustrukturierung des Angebotswesens können wir unsere aktiven Kooperationspartner noch besser betreuen. Makler der Kategorie D, die weniger mit maxpool zusammenarbeiten, sind weiterhin willkommen. Jedoch bearbeiten wir hier nur noch qualifizierte Anfragen, die Aussicht auf Erfolg bieten. Das ist aus unserer Sicht legitim, da jeder Makler mit uns seine Kategorie sehr einfach verbessern kann“, erläutert maxpool-Chef Oliver Drewes. ■



**Hand in Hand ist ...**

... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

**Hand in Hand ist ...**

**HanseMerkur**



Nach der Reform der Krankenkassenbeiträge durch den Bundestag planen führende GKV-Vertreter die Erhebung deutlicher Zusatzbeiträge. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragsätze gehen bei uns Hand in Hand.

**Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!**

# Schritt für Schritt nach oben auf der Karriereleiter

Über maxpool profitieren Makler jetzt von einem noch umfassenderen Weiterbildungsangebot.



Im Juli haben sich der Europäische Rat, die Kommission und das Parlament in Brüssel über die Grundsätze der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD2/IDD) verständigt. Auch das Thema Weiterbildung stand im Rahmen des sogenannten Trilog-Verfahrens zur Diskussion. Nun steht fest: Makler müssen sich voraussichtlich ab Frühjahr 2017 in 15 Stunden pro Jahr verpflichtend fortbilden. Dies soll in Form einer substanziellen Weiterbildung erfolgen, die Produktschulungen und ähnliche Veranstaltungen im Zweifel nicht mit einschließt. Dieses Ergebnis weicht zwar vom Ansatz der Brancheninitiative „gut beraten – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland“ ab, die

von Branchenvertretern begründet wurde. Trotzdem erfüllen Versicherungsvermittler generell eine wichtige sozialpolitische Aufgabe und sind angesichts der sich ständig ändernden Marktbedingungen angehalten, ihr Produkt- und Marktwissen stets auf dem neuesten Stand zu halten und ihre Tätigkeit fortlaufend zu professionalisieren.

maxpool unterstützt angebundene Vertriebspartner dabei, diese Herausforderung zu meistern, und verschafft ihnen in Zusammenarbeit mit der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG Zugang zu einer ganzen Reihe relevanter Lehr- und Studiengänge. Je nach beruflichem Schwerpunkt können Makler sich beispielsweise zum Fachwirt

für Finanzberatung (IHK) sowie zum Versicherungsfachmann ausbilden lassen oder ein Masterstudium im Bereich Financial Sales Management absolvieren. Diverse FH-Zertifikatsstudiengänge ermöglichen Maklern mit und ohne akademischen Abschluss zudem, ihre berufliche Qualifikation zum Beispiel in den Bereichen Ruhestandsplanung, Baufinanzierung oder Gewerbe- und Industrieversicherungen aufzuwerten. „Uns liegt die Weiterbildung unserer Kooperationspartner sehr am Herzen, deshalb haben wir uns jüngst dazu entschlossen, Maklern auch Zugang zu Lehr- und Studiengängen zu verschaffen. Durch unsere Kooperation mit GOING PUBLIC!, dem

## Übersicht Lehr- und Studiengänge

Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)
Finanzanlagenfachmann
Versicherungsfachmann
BA Financial Advisory Services
Master of Financial Sales Management
<b>FH-Zertifikatsstudiengänge</b>
Altersvorsorge und Ruhestandsplanung
Ruhestandsplanung
Baufinanzierungsspezialist
Gewerbe- und Industrieversicherungen
Kranken- und Existenzabsicherung
Versicherungs- und Finanzmakler/-in

Spezialisten für Aus- und Weiterbildung, profitieren maxpool-Partner zudem von attraktiven Preisvorteilen“, erklärt Ennedi Gargiso, Mitglied der Geschäftsleitung bei maxpool. Wer möchte, nutzt

**Ennedi Gargiso, Mitglied der Geschäftsleitung**

**„Uns liegt die Weiterbildung unserer Kooperationspartner sehr am Herzen.“**

den kostenlosen Karriere-Check, um den passenden Lehr- oder Studiengang zu finden. Weitere Informationen finden sich im maxINTERN unter max-AKADEMIE/Aus- und Weiterbildung. Produktschulungen bietet maxpool

überdies ebenso an. Nach der Vertriebsunterstützung Krankenversicherung halten nun die übrigen Fachbereiche regelmäßige Online-Schulungen ab, in denen ausgewählte Produkte beleuchtet werden. „Unsere Online-Schulungen sollen Makler stets über Produktneuerungen informieren. Damit ersparen wir Recherchearbeit. Zudem dauert keine Online-Schulung länger als 45 Minuten, so dass der Makler noch genügend Zeit hat, um seine Kunden zu betreuen“, so Gargiso. Das Angebot findet regen Zuspruch.

Trotz der jüngsten Entwicklungen können Makler im Rahmen der „Initiative gut beraten“ nach wie vor Weiterbildungspunkte sammeln. Über maxpool als Bildungsdienstleister der Initiative können Makler schnell und einfach ein persönliches Punktekonto eröffnen

und profitieren dabei ebenfalls von attraktiven Preisvorteilen. So entfällt die Einrichtungsgebühr von 29 Euro, und anstelle von 19,04 Euro wird für maxpool-Makler nur eine Gebühr von 8,40 Euro fällig.

„Angesichts der vielen Vorteile für die Karriere und das Portemonnaie kann ich jedem Makler empfehlen, das Weiterbildungsangebot von maxpool zu nutzen oder sich zumindest einmal damit zu beschäftigen. Selbstverständlich stehen wir unseren Kooperationspartnern jederzeit mit Rat und Tat zur Seite“, fasst Gargiso zusammen. ■

### Kontakt

Kooperationsmanagement  
Telefon: (0 40) 29 99 40-335  
E-Mail: [kooperation@maxpool.de](mailto:kooperation@maxpool.de)

# Lust auf mehr?



**Der procontra  
Newsletter**



5 mal pro Woche  
das Wichtigste zusammengestellt

[www.proontra-online.de/  
newsletter](http://www.proontra-online.de/newsletter)

# „Wir können auch die private Drohne versichern“

Seit einem Jahr bietet die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe als neue Sparte Gewerbe- und Transportversicherungen an. Das vielfältige Angebot kommt gut an.



**D**er Hamburger Maklerpool hat seine Palette der professionell ausgebildeten Versicherungssparten mit Gewerbe und Transport vervollständigt. Im Interview mit der poolworld ziehen Dennis Klaus, Mitglied der Geschäftsleitung mit dem Schwerpunkt gewerbliche Sach- und Transportversicherungen, und Björn Emrich, Teamleiter Sach/Gewerbe, eine Bilanz der letzten zwölf Monate.

**poolworld:** Herr Emrich, wie ist das Geschäft im Bereich der gewerblichen Sachversicherungen angelaufen?

**Björn Emrich:** Unser Angebot für Makler, auch Gewerbe- und Transportversicherungen über die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe abzuwickeln, hat bislang großen Zuspruch erfahren. Entsprechend erfolgreich ist das erste Jahr verlaufen. Wir konnten sowohl

bestehenden als auch neuen Vertriebspartnern bei der Abwicklung ihres Gewerbegegeschäfts sehr gut zur Seite stehen und auch Maklern mit wenig Erfahrung in diesem Bereich kompetent behilflich sein. Einige Vertriebspartner haben mit unserer Unterstützung ihre ersten Schritte in diesen Sparten, die neu für sie waren, gewagt. Uns freut, dass wir gute Dienste leisten und das Vertrauen der Partner sowohl in ihre eigenen Fähigkeiten als auch in die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe stärken konnten.

**poolworld:** Wie genau unterstützen Sie Makler mit wenig Gewerbeerfahrung?

**Emrich:** Eine spezielle Leistung von maxpool besteht in der sogenannten Vor-Ort-Beratung, die viele unserer Vertriebspartner bereits aus dem bAV-Bereich kennen. Wie der Name schon andeutet, begleiten wir Makler bei Bedarf zu ihren Kunden und unterstützen sie dabei, gewerbliche Risiken zu erkennen und aufzuzeigen. Selbstverständlich stehen wir unseren Vermittlern dann auch bei der Beratung ihrer Kunden zur Seite. Ergänzend dazu steht unser Backoffice jederzeit für Fragen zur Verfügung.

**poolworld:** Welche weiteren Mehrwerte bieten Sie Maklern im Bereich Gewerbe?

**Emrich:** Besonders im Gewerbebereich ist eine kompetente Unterstützung im Schadensfall sehr wichtig. Deshalb profitieren unsere Vertriebspartner sowie deren Kunden auch in dieser Sparte von der Rückendeckung durch den



*„Bei maxpool vereinen wir Underwriting- und Schadensregulierungsvollmachten.“*

**Dennis Klaus**  
Mitglied der Geschäftsleitung mit dem Schwerpunkt gewerbliche Sach- und Transportversicherungen

max-Leistungsservice, der sich für die vertraglich vereinbarten Leistungen starkmacht. Immer wenn der Versicherer eine Leistung ablehnt und die Gründe für die Ablehnung zweifelhaft erscheinen, können maxpool-Partner für ihre Kunden den max-Leistungsservice konsultieren. Ein unabhängiges Expertenteam übernimmt dann, prüft den Sachverhalt eingehend und setzt sich dafür ein, dass gerechtfertigte Ansprüche auch durchgesetzt werden. Darüber hinaus werden wir unseren Vertriebspartnern in Kürze kompetente Handlungsempfehlungen für die von uns vermittelten Angebote geben, wie sie es auch bereits aus dem Sachbereich im Rahmen der Produktauswahlhaftung kennen.

**poolworld:** Herr Klaus, was können Sie uns zur interessanten Sparte der Transportversicherung erzählen?

**Dennis Klaus:** Dass wir Vertriebspartnern Deckungsmöglichkeiten in allen Bereichen der Transportversicherung anbieten können, macht uns zu einem Vorreiter am Poolmarkt. Meines Wissens ist maxpool der erste Maklerpool, der die Transportversicherung professionell und vor allem abschließend bearbeitet. Das ist für uns eine Herzensangelegenheit, schließlich hatte die HAMBURGER PHÖNIX AG 1916 ihren Ursprung in der Transportversicherung. Nachdem wir den Bereich eingeführt hatten, haben es unsere Partner sehr schnell verstanden, sich die von uns angebotenen Deckungskonzepte und Lösungsmöglichkeiten zunutze zu machen. So konnten

wir bereits im ersten Jahr Verträge in einer einzigartigen Vielfalt abschließen und interessante Lösungen erarbeiten und anbieten.

**poolworld:** Wie ist diese Vielfältigkeit genau zu verstehen, oder anders gefragt: Was kann die Transportversicherung alles?

**Klaus:** In der Transportversicherung ist es nicht allein damit getan, einen Transport von A nach B abzusichern. Vielmehr gibt es hier eine ganze Reihe von Vertriebsansätzen, die nicht nur gewerbliche Belange betreffen. Auch im privaten Bereich werden Transportversicherungen benötigt, etwa wenn es darum geht, im Rahmen einer Urlaubsreise das eigene Reisegepäck zu versichern. Oldtimer oder Sportwaffen sind weitere Beispiele aus dem privaten Bereich, für die in bestimmten Situationen Versicherungsbedarf entstehen kann. Und wenn Kunden etwas ganz Verrücktes wollen, können wir auf Wunsch auch die private Drohne versichern, die sie am Samstag-nachmittag über die Wälder schweben lassen.

**poolworld:** Was macht die Transportversicherung bei maxpool so besonders?

**Klaus:** In unserer Unternehmensgruppe vereinen wir Underwriting- und Schadensregulierungsvollmachten. Das bedeutet, wer sein Transportgeschäft über maxpool abwickelt, bekommt von der vorvertraglichen Beratung über den Abschluss des Vertrags inklusive Policierung bis hin zur Regulierung von Schäden alles aus einer Hand. So beraten wir Kunden, wie sie Schäden am besten vorbeugen können. Wir klären, welche Gefahren ein Transport birgt, und unterstützen dabei, politische oder humanitäre Situationen in unterschiedlichen Regionen zu beurteilen. Im Schadensfall können wir zudem auf ein weltweit tätiges Netzwerk von Sachverständigenbüros zugreifen. Selbstverständlich unterstützen wir auch bei der Erstellung einer vollständigen Schadensakte und stehen bis zum Abschluss des Schadensfalls mit Rat und Tat zur Seite. Dabei steht für uns bei allen Notwendigkeiten auch und insbesondere eine möglichst unbürokratische und kaufmännische Regelung im Vordergrund. Dank weitreichender Vollmachten von nationalen und internationalen Versicherungsgesellschaften können wir Geschäft verbindlich und flexibel abwickeln. Insofern möchte ich nur jeden unserer Partner dazu einladen, uns auch im Bereich der Transportversicherung als kompetenten Partner wahrzunehmen und mit uns die eine oder andere Idee zu entwickeln.

**poolworld:** Vielen Dank für das Gespräch. ■



*„Unsere Partner sowie deren Kunden profitieren von der Rückendeckung durch den max-Leistungsservice.“*

**Björn Emrich**  
Teamleiter Sach/Gewerbe

# Transport auf See: Schadenbeispiel ohne Schaden

Brisante Schiffsunfälle sind nicht vollends vermeidbar. Denn rund 90 Prozent des weltweiten Warenverkehrs werden über die See transportiert, und spezielle Routen wie die Strecke Fernost–Europa und retour sowie die Nord- und Ostsee sind dicht und häufig befahren.



**E**in aktuelles Beispiel für ein schweres Schiffsunglück ist die „Hanjin Green Earth“. Das Containerschiff brannte länger als eine Woche vor dem ägyptischen Port Said, bevor es gelöscht werden konnte. Letztlich erreichte die „Hanjin Green Earth“ den Hamburger Hafen. Infolge des Schadens erklärte der Kapitän eine sogenannte „Havarie Grosse“ (national in Paragrafen 700–739 HGB und international in den „York Antwerp Rules“ geregelt). Danach darf der Kapitän eines Schiffs aufgrund außergewöhnlicher Umstände Maßnahmen ergreifen und im Zuge dessen bewusst Schäden sowie Kosten in Kauf nehmen, um Schiff und Ladung aus einer gemeinsam auf sie einwirkenden Gefahr zu retten. Dies können Kosten für das Abschleppen oder Verluste

aus bewusster Opferung von Gütern beziehungsweise Containern sein. In diesem Fall kommen zudem die Kosten für das Löschen des Feuers hinzu.

Zwar wurden auf der „Hanjin Green Earth“ nur relativ wenige mit Gütern beladene Container vom Feuer beschädigt oder vernichtet. Dennoch sind auch die Eigentümer der unbeschädigten Waren unmittelbar von dem Ereignis betroffen. Denn im Seerecht ist geregelt, dass alle an dem Seetransport beteiligten Parteien für die unter der „Havarie Grosse“ entstandenen Rettungskosten im Verhältnis zu den (ihren) geretteten Waren haften. Kurz gesagt bedeutet das, dass aufgrund der recht langwierigen Abwicklung eines solchen Schadens mittels einer sogenannten Dispatche,

also einer exakten Festlegung der Höhe der von jeder beteiligten Partei zu tragenden Kosten durch einen beauftragten Experten, die betreffende Reederei die unbeschädigten Container einfach nicht freigibt und zur Auslieferung bereitstellt. Es sei denn ...

„... dass bei einer nicht transportversicherten Sendung eine für den Reeder akzeptable Sicherheit/Bürgschaft in der Regel als Bareinschuss geleistet wird. Abhängig von der Höhe der Rettungskosten bindet dies die Gelder Ihrer Kunden, ohne dass deren Ware beschädigt wird.“

Deshalb empfiehlt maxpool dringend den Abschluss einer Transportversicherung. Denn so garantieren international anerkannte Versicherungsgesellschaften dem Reeder, dass er die von ihm ausgelegten Kosten auch Jahre nach erfolgter Abwicklung des Schadens noch erstattet bekommt (Average Guarantee). Wenn die eigene Ware vom Schaden betroffen ist, zahlt der Versicherer auch. Daher unser Rat: Kontaktieren Sie das maxpool-Team, um Ihre Kunden vor der unnötigen Bindung liquider Mittel zu schützen. Und Sie sehen: maxpool ist auch ansprechbar, wenn es um spezielle Versicherungssparten geht. ■

## Kontakt

Vertriebsunterstützung  
Gewerbe/Transport  
Telefon: (0 40) 29 99 40-390  
E-Mail: [transport@maxpool.de](mailto:transport@maxpool.de)

**AltersVorsorgen-Airbag:**  
**1 Vertrag für 2x Schutz!**



**Besuchen Sie uns auf der  
DKM – in Halle 4, Stand C04**

**Absicherung der Altersvorsorge und Hinterbliebenenschutz in nur einem Vertrag.**

**Prospekt und Rechner unter [www.dialog-leben.de/altersvorsorgen-airbag](http://www.dialog-leben.de/altersvorsorgen-airbag)**

**DER Spezialversicherer für biometrische Risiken**

# Vorsorge ist die beste Medizin

Krankenkassen passen ihre Angebote an das gestiegene Gesundheitsbewusstsein an.



**T** immer mehr Menschen beugen Gesundheitsrisiken aktiv vor. Sie ernähren sich beispielsweise bewusst gesünder und gehen regelmäßig zur Vorsorge, damit Krankheiten frühzeitig erkannt und behandelt werden können. Gemäß dem Recht der gesetzlich Krankenversicherten übernehmen viele Krankenkassen die Kosten für eine ganze Reihe von Vorsorgeuntersuchungen, zahlen jedoch bei Weitem nicht für alles, was möglich ist. Diese Vorsorgeleistungen stehen einem Kassenpatienten dann nur über Individuelle Gesundheits-Leistungen (IGeL) zur Verfügung. Die IGeL-Angebote reichen von zusätzlichen Vorsorgemaßnahmen über Reisemedizin bis zu Naturheilverfahren und müssen vom Patienten privat bezahlt werden.

Bei Frauen aller Altersstufen ist Brustkrebs noch immer eine der häufigsten Todesursachen. Eine gute Vorsorge kann helfen, die Krankheit frühzeitig zu erkennen und die Heilungschancen zu erhöhen. Neben der Empfehlung, die Brust regelmäßig selbst auf Veränderungen abzutasten und den Vorsorgetermin beim Frauenarzt wahrzunehmen, wird Frauen ab 35 zudem häufig geraten, sich gründlicher untersuchen zu lassen. Dies kann zum Beispiel mit einem Brustultraschall (Sono-Check) erfolgen. Diese Untersuchung gehört nicht zum gesetzlich festgeschriebenen Leistungskatalog der Krankenkassen. Der Sono-Check wird von den Ärzten mitunter ergänzend zur Mammografie durchgeführt und ist als außervertragliche Vorsorgeleistung von den Frauen altersunabhängig selbst zu bezahlen.

Einige Krankenkassen tragen die Kosten für den Brustultraschall als zusätzliche Vorsorgeleistung, so wie die HEK, mit der maxpool seit vielen Jahren zusammenarbeitet. Die HEK bietet mit der anteiligen Erstattung der Kosten dieser Vorsorgeuntersuchungen allen Frauen mit vorliegenden Risikofaktoren wie beispielsweise positive Familienanamnese (Brust- und/oder Eierstockkrebs der Mutter, Schwester, Großmutter) eine umfassende Krebsvorsorge. Informationen zu der Kooperation mit der HEK finden Sie im maxpool-Partnerbereich.

Die privaten Krankenversicherer haben das gestiegene Gesundheitsbewusstsein der Kunden wahrgenommen und reagieren mit ihrem Angebot auf die Beschränkungen der gesetzlichen Krankenkassen. Über erweiterte Ta-

rifpaletten erhalten Kunden Leistungen, die über das Leistungsspektrum der gesetzlichen Krankenversicherung hinausgehen. Diese bestehen zum Beispiel aus kostenlosen jährlichen Gesundheits-Checks, einer gynäkologischen beziehungsweise urologischen Komplettvorsorge, einer Lungenfunktionsprüfung, einer Mammografie oder einem Hirnleistungs-Check. Aber auch Schutzimpfungen und Zuzahlungen für Präventionskurse werden teilweise übernommen. Die genannten Vorsorgeleistungen sind entweder in Kombinationsstarifen mit Leistungen für Sehhilfen, Zuzahlungen für Arznei- und Heilmittel oder Auslandsreisen abgedeckt oder auch als reine Vorsorgetarife zu bekommen. Viele Vorsorgetarife können ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden und verzichten teilweise auch auf die Einhaltung von Wartezeiten. Die monatlichen Prämien sind durch die Kalkulation ohne Altersrückstellungen durchaus überschaubar. Die Vorsorge-

leistungen sind in der Regel pro Jahr in der Erstattungsleistung begrenzt. Ausnahmen hiervon sind beispielsweise die Tarife der Barmenia, der Gothaer und des Münchener Vereins, die keine derartige Begrenzung vorsehen. Das bedeutet aber nicht, dass alles erstattet wird. Vielmehr verfügen diese Tarife über umfangreiche Erstattungskataloge für Vorsorgeuntersuchungen.

Der Münchener Verein leistet für nach den Richtlinien des Bundesausschusses der Ärzte und Krankenkassen durchgeführte Vorsorgeuntersuchungen, jedoch außerhalb der von der GKV vorgegebenen Altersgrenzen und Zeitabstände einmal je Versicherungsjahr. Die Concordia erstattet sogar einmal pro Jahr 60 Euro des Mitgliedsbeitrags für ein Fitness-Studio oder einen Sportverein, die Gothaer sieht im Tarif MediPrävent Leistungen für Zahnprophylaxe vor und kann auch von bereits privat versicherten Kunden separat abgeschlossen werden. Der Tarif VorsorgePRIVAT der

BBKK/UKV bietet zudem umfassende Leistungen für Brillen und Kontaktlinsen, Augenlaser-Operationen und Hörgeräte inklusive Reparaturen.

In der nachstehenden Übersicht haben wir Ihnen eine Auswahl leistungsstarker Vorsorgetarife zusammengestellt. Bitte beachten Sie, dass die genannten Tarife teilweise noch weitergehende Leistungen vorsehen, der Fokus dieser Übersicht ist auf die Vorsorgeleistungen ausgerichtet. Auch in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) gewinnen die Vorsorgetarife bei Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Durch das Angebot von Vorsorgetarifen im Rahmen einer bKV kann ein Unternehmen den Fürsorgegedanken für den Mitarbeiter besonders gut darstellen.

Die Tarife ohne Gesundheitsprüfung eignen sich besonders gut für eine Mailing-Aktion in Ihrem Bestand. Das maxpool-KV-Team ist Ihnen bei der Planung und Durchführung einer solchen Aktion gern behilflich. ■

#### Auswahl leistungsstarker Vorsorgetarife

Gesellschaft	ARAG	Barmenia	BBKK	Concordia	Gothaer	INTER	Münchener Verein	NÜRNBERGER	SDK
Tarif	V100	Prävi	Vorsorge PRIVAT	AZP	Prävent	AVP	510 Aktiv Classic	Vors	V
Vorsorge max. p. a.	500 €	unbegrenzt*	500 €	600 €	unbegrenzt*	500 €	unbegrenzt*	400 €	400 €
Schutzimpfungen	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✓
Reiseschutzimpfung	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✗
Präventionskurse	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✓
Weitere Leistungen	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗
Altersrückstellungen	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Prämie, z. B. Alter 40 J.	13,90 €	14,84 €	13,45 €	17,95 €	10,70 €	7,50 €	5,22 €	8,39 €	15,88 €
Keine Gesundheitsprüfung	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Keine Wartezeiten	✗	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓

\*Erstattungskatalog

# Mehr Courtage gefällig?

Gute Arbeit lohnt sich. Was maxpool seinen Partnern anbieten kann.



Seit Inkrafttreten des LVRG haben viele Versicherungsgesellschaften das Vergütungssystem für LV-Abschlusscourtage umgestellt. Jetzt wird oftmals zusätzlich zu einer deutlich reduzierten Abschlusscourtage eine laufende Abschlusscourtage gezahlt und zudem noch eine Bestandscourtage. Je nach Versicherer wirken sich diese Umverteilungen unterschiedlich aus. In einigen Fällen führt das neue System durchaus zu einer in Summe höheren Courtage. Bei anderen Versicherern hingegen ergibt sich in Summe eine Reduzierung der Gesamtvergütung. Insgesamt gesehen sind die neuen Courtagessysteme weitgehend intransparent und führen sicherlich vermehrt zu Verwirrung. maxpool hat die Entwicklungen natürlich im Detail ver-

folgt und tritt für die Versicherungsmakler ein, wo es möglich ist. So ist maxpool aktiv geworden und hat Überlegungen angestellt, wie Vertriebspartnern in dieser neuen Situation am besten geholfen werden kann. Das Ergebnis: Seit März 2015 profitieren angebundene Makler im LV-Bereich von einem neuen, vereinfachten und komplett umgestellten Provisionsystem. Von allen Einnahmen, die maxpool aus dem LV-Geschäft generiert, stehen Vertriebspartnern je nach Kategorie pauschal 88 beziehungsweise 80 Prozent zu. Verglichen mit den bisherigen Abrechnungssätzen von maxpool geht für aktive Vertriebspartner der Kategorien A und B mit dem neuen System je nach Versicherer eine deutliche Provisionserhöhung für LV-Geschäft einher.

## Was bedeutet die neue Abrechnungsförmel für Sie als Makler?

Makler, die maxpool als ihren „Ventilpartner“ sehen und vielleicht nur ab und zu ein Geschäft über den Qualitäts-

### Die neue LV-Abrechnungsförmel

A- und B-Makler → 88 Prozent des maxpool-Eingangssatzes (im Schnitt ca. 44–46 Promille für unsere Makler)\*

C- und D-Makler → 80 Prozent des maxpool-Eingangssatzes (im Schnitt ca. 40 Promille für unsere Makler)\*

### Kontakt

Kooperationsmanagement  
Telefon: (0 40) 29 99 40-335  
E-Mail: [kooperation@maxpool.de](mailto:kooperation@maxpool.de)

pool einreichen, erhalten 80 Prozent der maxpool-Vergütung. Doch ihnen steht nichts im Wege, sich ihre persönliche Courtageerhöhung in wenigen Schritten selbst zu erarbeiten: Denn Makler, die ihr Geschäft nur oder sehr häufig über maxpool einreichen, erhalten ganze 88 Prozent. Dieser Prozentsatz entspricht sehr häufig der Courtage einer Direktanbindung und liegt in vielen Fällen sogar deutlich darüber. Wie viel Umsatz noch gemacht werden muss, um die eigene Kategorie zu verbessern, lässt sich ganz einfach mit dem Kategorienrechner im maxOffice ermitteln.

Neben den deutlich erhöhten Courtagen für LV-Geschäft bietet maxpool den in A und B kategorisierten Maklern viele weitere Vorteile. Hierzu zählen beispielsweise der gebührenfreie Scha-

dens- und Leistungsservice über alle Sparten, eine bevorzugte Bearbeitung von Angeboten oder Anträgen oder Sonderkonditionen für Vertriebs- und Marketingmaterial. Diese und weitere

Mehrwerte erläutern die Maklerbetreuer von maxpool gern in einem persönlichen Gespräch und eruieren, wie sie auf dem Weg zum „A-Makler“ unterstützen können.



Der Kategorienrechner ermittelt, wie Makler ihre Kategorie verbessern können.

# Mehrwert für Makler!



Mit den Webangeboten von proontra-online stets top informiert.



**proontra App**  
Mobil am Start.

Für alle iPhone-User: stylisch, objektiv und top-informiert - GRATIS!

Einfach im iTunes Store „proontra“ eingeben, laden, fertig.



# Beim Rechtsschutz nicht am falschen Ende sparen!

Zwei marktführende Tarife bietet maxpool exklusiv an.

**V**or Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand – so besagt es die Redewendung. Da ist es hilfreich, wenn man zumindest vor Gericht mit einer leistungsstarken Rechtsschutzpolice ausgerüstet ist. Es gibt ein paar handfeste Gründe dafür, warum eine umfassende Absicherung in keinem Haushalt fehlen sollte. Bei einer Rechtsstreitigkeit bekommt nicht immer derjenige Recht, der nach landläufiger Auffassung Recht erhalten müsste. Daher kann es notwendig werden, aktiv für sein Recht zu streiten. Und dann muss man sich den Gang vor ein Gericht auch leisten können. Die meisten Verbraucher haben eine vage Vorstellung davon, dass dabei schnell Kosten auflaufen. Unter <https://www.das.de/de/Prozesskostenrechner.aspx> kann sich jeder Interessierte informieren, wie teuer es wirklich werden kann, wenn man sein Recht einklagen muss.

Auch das häufig vorgebrachte Argument des Kunden „Ich bin friedfertig und klage nicht“ lässt sich mit einigen wenigen Beispielen widerlegen. Denn auch ohne eigenes Zutun kann man in die Situation geraten, dass juristische Hilfe nötig wird. Wenn beispielsweise das eigene Eigentum beschädigt wurde und man nun Hilfe benötigt, um den Schadensersatz einzufordern. Weitere Beispiele zeigt der Kasten rechts. Wichtig ist, dass die Rechtsschutzver-

## Beispiele, die den Sinn einer Rechtsschutzversicherung verdeutlichen

### Vertragsrechtsschutz:

- Streit mit dem Verkäufer über Mangel am Auto
- Ärger mit dem Handwerker über mangelhafte Leistung
- Streit mit dem Reiseveranstalter über Mängel im Hotel
- Hilfe, wenn die Berufsunfähigkeitsversicherung nicht zahlen will

### Berufsrechtsschutz:

- Ärger um richtige Einstufung in Tarif- oder Besoldungsgruppe
- Hilfe, wenn gegen Beamte ein Disziplinarverfahren läuft
- Hilfe, wenn Arbeitgeber Urlaub nicht gewährt, Lohn nicht zahlt oder ein schlechtes Arbeitszeugnis ausstellt
- Hilfe bei Abmahnung, drohender Kündigung oder Angebot eines Aufhebungsvertrags

### Verkehrsrechtsschutz:

- Hilfe, um Anspruch auf Schadensersatz vom Unfallverursacher durchzusetzen
- Fahrtenbuchauflage oder psychologischen Test verhindern
- Streit um Entzug der Fahrerlaubnis

### Steuerrechtsschutz:

- Streit mit Finanzamt vor Gericht um Werbungskosten oder Sonderausgaben

### Rechtsschutz für Mieter und Eigentümer selbst bewohnter Immobilien:

- Dem Versicherungsnehmer wird als Mieter wegen Eigenbedarf gekündigt, die Rechtmäßigkeit lässt sich in der Regel nur vor Gericht klären.

### Strafrecht:

- Streit um Verkehrsdelikt (z. B. Unfallflucht, Alkohol am Steuer)
- Vorwurf einer Ordnungswidrigkeit (z.B. Fahren ohne Gurt, Lärmbelästigung)
- Vorwurf eines fahrlässig begangenen Vergehens (z. B. Steuerhinterziehung)

### Schadensersatz:

- Hilfe beim Einfordern von Schadensersatz, wenn der Versicherungsnehmer z. B. vom Hund des Nachbarn gebissen oder sein Eigentum beschädigt wird

### Sozialgerichtsrechtsschutz:

- Hilfe bei gerichtlichem Streit um Kur auf Kosten einer gesetzlichen Sozialversicherung
- Hilfe bei gerichtlichem Streit um eine höhere Pflegestufe
- Prozess um Anerkennung einer Erwerbsminderung oder eines Arbeitsunfalls

## Kontakt

Vertriebsunterstützung Sach  
 Telefon: (0 40) 29 99 40-390  
 E-Mail: sach@maxpool.de

sicherung gerade auch denjenigen zu ihrem Recht verhilft, denen Unrecht geschieht. Sie ist somit praktisch die notwendige Ergänzung zur Privathaftpflichtversicherung.

maxpool hat mit den beiden Sonderkonzepten max-Rechtsschutz Premium (Risikoträger D.A.S.) und dem Concordia Sorglos maxpool zwei füh-

rende Rechtsschutztarife exklusiv für maxpool-Vertriebspartner im Angebot, für die maxpool selbstverständlich auch die Produktauswahlhaftung übernimmt.

In der folgenden Übersicht haben wir eine Auswahl an Highlights und Besonderheiten beider Tarife zusammengefasst.

#### Fazit:

Sowohl mit dem max-Rechtsschutz Premium als auch mit dem Concordia Sorglos maxpool bieten Sie Ihren Kunden sehr leistungsstarke Rechtsschutztarife zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis an. Weiterführende Infos zu den Tarifen finden Sie im maxINTERN unter Sachversicherungen Rechtsschutz. ■

### Highlights und Besonderheiten beider Tarife

Highlights	max-Rechtsschutz Premium (D.A.S.)	Concordia Sorglos maxpool
Deckungssumme	unbegrenzt	unbegrenzt
Selbstbeteiligung	250 €	300 €
Reduzierung möglich?	bei Inanspruchnahme eines Netzwerkanwalts sofort halbe SB, ab dem 3. Jahr dauerhaft ohne SB auch nach Schaden	Halbierung der Selbstbeteiligung, wenn ein Rechtsanwalt der APRAXA e. G. beauftragt wird; Halbierung auch nach 5 schadenfreien Jahren
Vorteile eines Netzwerkanwalts	flächendeckender Zugriff auf Experten bundesweit, denn der Kunde benötigt einen Spezialisten für seinen Fall	
SB-Verzicht bei	Mediation und telefonischer Erstberatung	Erledigung der Rechtsangelegenheiten mit der Erstberatung
Im Steuer-, Verwaltungs- und Sozialrechtsschutz Versicherungsschutz ab Widerspruchsverfahren	ja	ja
Auslandsaufenthalte außerhalb des Geltungsbereichs bis	12 Monate	24 Monate
Mediation	bis 2.000 € je Verfahren, max. 4.000 € p. a. Gilt auch für nicht versicherte Leistungsarten (All Risk)	bis 3.000 € je Verfahren, max. 6.000 € p. a. Gilt nur für versicherte Leistungsarten
Anstellungsvertrags-RS bis zu einer Verdienstgrenze von 50.000 €	mitversichert	mitversichert
Gewerbliche Nebentätigkeit bis 17.500 € nach § 19 UStG	mitversichert	mitversichert
Wartezeitenverzicht	ja, auch für neu hinzukommende Risiken	Verzicht für im Vorvertrag versicherte Leistungsbereiche
Rechtsschutz für Kapitalanlagen	mitversichert bis 20.000 € je Kapitalanlage	mitversichert ist der RS für nicht-spekulative Geld- und Vermögensanlagen sowie Online-Rechtsberatung zu Kapitalanlagestreitigkeiten
Erweiterter Straf-Rechtsschutz	mitversichert im privaten Bereich sowie in Ausübung beruflich nicht-selbstständiger und ehrenamtlicher Tätigkeiten	mitversichert im privaten Bereich sowie in Ausübung beruflich nicht-selbstständiger und ehrenamtlicher Tätigkeiten
Erstellung einer Vorsorgevollmacht oder des Testaments	mitversichert ist die Erstellung von Testament und Patienten- und Vorsorgeverfügungen bis 500 €	mitversichert ist die Erstellung von Testament und Patienten- und Vorsorgeverfügungen bis 1.000 €
Weitere Besonderheiten	beitragsfreie Konditionendifferenzdeckung für bis zu 365 Tage	Besserstellungsklausel: waren die Bedingungen im Vorvertrag für den VN günstiger, wird der VR nach jenem regulieren
Jahresprämie inkl. Versicherungssteuer	282,06 € Familientarif für Privat, Beruf, Verkehr, selbst genutzte Wohneinheit	239 € pauschale Prämie für Familie und Singles

# Kernthema Pflege

Mit einfachen Tarifen gut beraten!



**W**er eine kundenorientierte Vorsorgeberatung leisten möchte, muss Pflege als eines der wichtigsten Kernthemen sehen. Denn die demografische Entwicklung, der bis 2030 erwartete massive Anstieg der Pflegefälle und die ungenügende Absicherung durch die gesetzliche Pflegeversicherung machen Beratung in Sachen Pflege zur Pflicht. Vielen Maklern wird dies – nicht zuletzt vor dem Hintergrund immer stärkerer politischer Vorgaben und gewachsener Anforderungen an ihren Berufsstand – erst allmählich bewusst. Ein Makler, der es versäumt, seine Kunden im Rahmen einer Vorsorgeberatung über die erheblichen finanziellen Risiken aufzuklären, die ihnen im Pflege-

fall drohen, und dafür Lösungen anzubieten, setzt sich damit sogar einem nicht zu unterschätzenden Haftungsrisiko aus.

Immerhin sehen nach einer jüngst durchgeführten Untersuchung 80 Prozent der befragten Vermittler einen hohen oder sehr hohen diesbezüglichen Absicherungsbedarf bei ihren Kunden. Damit stehen die Türen für Sie als Makler bei Ihren Kunden – unterstützt auch durch die stark zugenommene Berichterstattung in den Medien – eigentlich weit offen. Trotzdem spricht nur rund die Hälfte der Makler das Thema „eher selten“ beim Kunden überhaupt an. Angesichts der Tatsache, dass nur 5 Prozent der Bürger über 20 Jahre über

eine private Pflegezusatzversicherung verfügen, werden hier erhebliche Chancen vertan: zum Ausbau und zur Stabilisierung des eigenen Geschäfts und zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen mit hohem Cross-Selling-Potential in angrenzenden Bereichen.

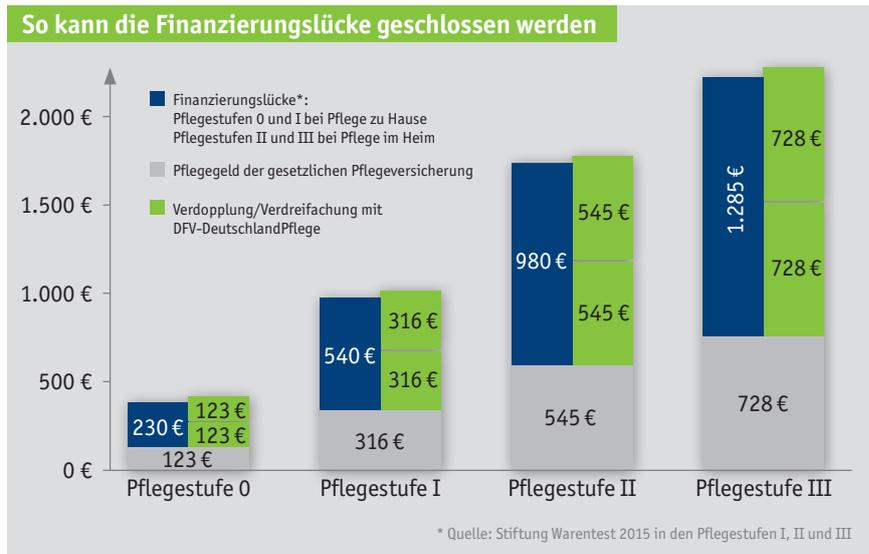
## **Mit der neuen DIN-A6-Tarifvariante der Deutschen Familienversicherung einfach beraten**

Dabei ist Pflegeberatung einfacher, als viele Makler und vielleicht auch Sie immer meinen. Das bestätigen unsere Gespräche mit in diesem Bereich besonders erfolgreichen Vermittlern. Man muss die Chance nur nutzen und das Thema aktiv angehen. Keine Vorsor-

geberatung ohne Pflegeberatung! Die kann sogar ganz „en passant“, quasi im Vorbeigehen, gelingen. Vor allem dann, wenn Sie als Makler dabei auf Produkte zurückgreifen, die wenig Erklärungsbedarf haben, von Ihren Kunden leicht zu verstehen sind und für den Großteil eine hoch effiziente, einfache Lösung darstellen. Mit der jüngst entwickelten Tarifvariante der „DFV-Deutschland-Pflege im DIN-A6-Taschenformat“ bieten wir Ihnen genau ein solches Produkt an. Es stammt von einem der führenden Anbieter im Bereich Pflege, der DFV Deutsche Familienversicherung AG, die für ihre Pfl egetagegelder in den Ratings und Rankings unabhängiger Analyseinstitute immer wieder hohe Auszeichnungen erhält oder als Testsieger daraus hervorgeht. Gerade wurde das Unternehmen für den neuen Tarif mit dem „Innovationspreis der Assekuranz 2015/16“ in Gold ausgezeichnet.

Der besondere Clou dieser Tarifvariante besteht darin, dass eine Analyse der oft schwer vorhersehbaren künftigen Pflegesituation und die komplexe Berechnung der individuellen Finanzierungslücke dabei nicht notwendig sind. Das spart Ihnen viel Zeit und Arbeitsaufwand. Stattdessen braucht sich Ihr Kunde nur zwischen einer Verdoppelung oder Verdreifachung des staatlichen Pflegegeldes zu entscheiden. Auf diese Weise wird die im Pflegefall entstehende Finanzierungslücke, wie sie vom Statistischen Bundesamt oder der Stiftung Warentest ermittelt wurde, in allen Pflegestufen verkleinert oder ganz geschlossen. Und das sowohl bei der Unterbringung im Heim als auch bei der Pflege zu Hause. Eine patente Lösung, die für das Gros Ihrer Kunden die richtige Wahl ist.

**Mit besten Leistungsmerkmalen und hohen Auszeichnungen punkten**  
Hinzu kommt: Als Tarifvariante der DFV-DeutschlandPflege gewährt das neue Angebot gleiche Leistungen bei ambulanter und stationärer Pflege so-



wie eine weltweite Geltung. Es muss nur eine Gesundheitsfrage beantwortet werden und es bestehen für den Versicherten keinerlei Wartezeiten. Über eine 24-Stunden-Pflege-Hotline kann Ihr Kunde außerdem kostenfreie Hilfeleistungen in Anspruch nehmen. Bei Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und im Pflegefall wird der Vertrag beitragsfrei gestellt. Darüber hinaus umfasst der

***Pflegevertrieb ist leichter  
als vielfach gemeint:  
mit einem einfachen  
Produkt und der richtigen  
Kundenansprache.***

Tarif eine Versicherungsdynamik und eine Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung sowie ein tägliches Kündigungsrecht. All dies sind Qualitätsmerkmale, die auch die übrigen flexiblen Pfl egetagegelder aus dem Tarifspektrum der DFV-DeutschlandPflege auszeichnen.

**Hoher Sicherheitsstandard als zusätzliches Verkaufsargument**  
Diese sind bis zum natürlichen Portfolioauslauf bei einem der weltweit größten Rückversicherer, SCOR, abgesichert.

Eine langfristige, umfassende Rückdeckung ist hierdurch bis zum Vertragsende der rückversicherten Risiken – durch Kündigung oder Tod – garantiert.

#### **DFV bietet starke Vertriebsunterstützung**

Im Zuge der gerade angelaufenen Jahresabschluss-Kampagne der DFV erhalten Sie mit dem „Pfl egesicherheits-Paket“ eine starke Unterstützung. Neben argumentationsstarken Verkaufsunterlagen und kompaktem Verkaufsmaterial enthält das Paket ein neues Schulungsvideo zur Steigerung Ihrer Beratungskompetenz; über einen Online-Wissenstest können Sie sich zum „Pfl egeberatungs-Experten“ qualifizieren; und über eine neue Online-Antragsstrecke erhalten Sie die Möglichkeit für einen schnellen und unkomplizierten Vertragsabschluss, der ab sofort ohne Unterschrift des Kunden möglich ist.

Nehmen Sie uns mit der Vertriebsunterstützung zu diesen leistungsstarken Angeboten der Deutschen Familienversicherung durch maxpool beim Wort! ■

#### **Kontakt**

Vertriebsunterstützung Pflege  
Telefon: (0 40) 29 99 40-320  
E-Mail: kv@maxpool.de

# Achtung bei Sondervereinbarungen!

Nach 25 Jahren Selbstständigkeit kämpft ein Reformhaus-Betreiber gegen die drohende Insolvenz – und zusammen mit dem maxpool-Leistungsservice für seinen Anspruch aus der BU.



**H**ans-Peter Ahlisch\* ist mit den Nerven am Ende. Als selbstständiger Betreiber eines Reformhauses muss er mit ansehen, wie immer mehr Kunden zum nahegelegenen Bio-Supermarkt eines großen Shoppingcenters wechseln. Der Alltag wiegt schwer, und auf die Belastung folgt schließlich die Konsequenz: Burn-out und schwere Depressionen.

Zum 31. Oktober 2014 meldet Ahlisch Berufsunfähigkeit über den maxpool-Leistungsservice an. Die Versicherung lässt ihm einen umfangreichen Antrag zukommen, den der 59-Jährige mit Unterstützung des maxpool-Teams sorgfältig ausfüllt. Ein Leistungsbescheid folgt jedoch nicht. Stattdessen sendet der Versicherer Ahlisch ein Abfindungsangebot beziehungsweise eine Sondervereinbarung zu und verweist darauf, dass eine

bedingungsgemäße Anerkennung der Leistungspflicht nicht möglich sei.

„Fälle wie diese erleben wir in letzter Zeit häufiger“, so maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki. „Diese Angebote versprechen zwar eine schnelle Leistung, sind aber in der Regel an eine bestimmte Sondervereinbarung geknüpft. Sie sollten daher auf gar keinen Fall vorschnell unterschrieben werden.“

Ahlisch ist inzwischen insolvent. Mit der Zustimmung zu diesem Angebot würde die komplette Summe in die Insolvenzmasse fließen. Zudem würde er eine deutlich geringere Leistung akzeptieren als im Vertrag vorgesehen. Der Geschäftsmann unterschreibt das Angebot daher nicht. Es folgt kurzerhand die angedrohte Leistungsablehnung. „Aus unserer Sicht war das eine schier unglaubliche Reaktion auf Herrn Ahlischs Antrag auf die dringend

benötigte und berechtigte BU-Rente“, so Czernetzki. Die Syndikusanwältin legt Widerspruch ein.

Im Februar dieses Jahres folgt die Antwort. Auf insgesamt vier Seiten erörtert und begründet die Versicherung umfangreich ihre Ablehnung. Unter anderem pocht sie auf die mögliche Umorganisation des Betriebes bei Selbstständigen. Für Ahlisch, der sich inzwischen in stationärer Therapie befindet, eine enorme zusätzliche Belastung, die jeglicher Genesung entgegenwirkt. „Punkt für Punkt haben wir schließlich die Behauptungen der Versicherung entkräftet und am 20. Mai einen vertragsgemäßen Leistungsbescheid erwirkt“, so Czernetzki. „Den Anruf von Herrn Ahlisch werde ich nicht vergessen. Freude und Erleichterung in seiner Stimme waren deutlich zu hören.“

Mit über 31 Prozent gehören psychische Erkrankungen heute zu den häufigsten Gründen für eine Berufsunfähigkeit (Quelle: M&M, 2014). Gleichwohl ist gerade der Nachweis einer BU durch Burn-out und Depressionen oft nicht ganz einfach, weiß Czernetzki aus Erfahrung. „Mit einem ärztlichen Attest, welches die Leistungseinschränkung von 50 Prozent eindeutig aufführt, sowie einer genauen und schlüssigen Darstellung des eingeschränkten Tätigkeitsfelds im Antragsbogen stehen die Chancen jedoch gut.“ ■

## Kontakt

Leistungsservice  
Telefon: (0 40) 29 99 40-425  
E-Mail: [leistungsservice@maxpool.de](mailto:leistungsservice@maxpool.de)



# Vordenken. Gestalten. Gemeinsam.

Wir stehen im Leistungsfall an Ihrer Seite.

Wir veredeln die Policen Ihrer Kunden.

Wir übernehmen für Sie die Produktauswahlhaftung.

Der Qualitätspool

  
**maxpool**  
*Verantwortung verbindet*

# Garantiert wasserdicht

3.000 Schäden und Schadenszahlungen von durchschnittlich sechs Millionen Euro pro Tag: Leitungswasserschäden an Gebäuden sind für die meisten Versicherer ein rotes Tuch.



**K**ein Wunder also, dass viele Versicherer einen harten Kurs einschlagen und die Police nach dem zweiten Schaden kündigen oder die Prämie um bis zu 300 Prozent erhöhen. Hierbei kommt oft noch eine Selbstbeteiligung von 500 bis 2.000 Euro für den Versicherungsnehmer hinzu. Trotzdem sinkt die Zahl der Leitungswasserschäden nicht, im Gegenteil. Denn Häuser und Rohrleitungen werden immer älter. Mit Wasserleck Protect (WLP) bietet maxpool eine Problemlösung. Das innovative Wasserchutzsystem sichert Wohngebäude ef-

ektiv gegen Leitungswasserschäden ab. So ist die Hauptwasserleitung im Normalzustand geschlossen und öffnet nur, wenn tatsächlich Wasser benötigt wird. So lässt sich das Schadensrisiko von 24 auf 2 bis 3 Stunden reduzieren, und in dieser Zeit ist man generell zu Hause. So geht's: Die Hauptwasserleitung erhält direkt hinter Wasserzähler und Druckminderer einen Kugelhahn mit Stellmotor, der nur bei Bedarf öffnet. Welcher Wasserhahn gerade genutzt werden soll, erkennt das System durch Bewegungsmelder, die in Bad

und Küche montiert sind. Über eine Sicherheitsfunkfrequenz geht ein codiertes Signal zur Steuereinheit, diese öffnet unverzüglich den Kugelhahn. Dabei gibt es nur minimale Verzögerungszeiten, das Wasser läuft wie immer. Wird der Raum wieder verlassen, schließt der Stellmotor den Kugelhahn der Hauptwasserleitung nach zehn Minuten automatisch. Das Gleiche geschieht, nachdem Wasch- oder Spülmaschine durchgelaufen sind. Der Außenwasserhahn kann auch per Fernsteuerung aktiviert werden. Ein Fußboden-

sensor erkennt Schmutz-, Heizungs- oder eindringendes Regenwasser. Und ein konstant arbeitender Drucksensor überwacht die gesamte Brauchwasserleitung und erkennt kleinste Lecks sofort. So werden Defekte im Leitungssystem umgehend bemerkt. Es kann maximal eine Wassermenge von ungefähr einer halben Kaffeetasse austreten, ernste Schäden werden verhindert. Dem gegenüber steht die Zahl von 2.500 Liter Wasser pro Stunde, die im Fall eines Rohrbruchs ausfließen. Wie WLP genau funktioniert, zeigt ein Erklärfilm: im maxINTERN unter Sachversicherungen/Wohngebäude/Wasserleck Protect.

Das sogenannte Standardset für ein gewöhnliches Einfamilienhaus kostet 1.103,67 Euro und kann beliebig erweitert werden. Eine Investition, die sich lohnt. „Für Hausbesitzer macht es sich in jedem Fall bezahlt, WLP einzubauen. Leitungswasserschäden sind nicht nur teuer, sie verursachen stets viel Aufwand, Schmutz und Ärger. Lästige Trocknungsarbeiten schränken die Wohnqualität ein und machen ein Haus häufig vorübergehend unbewohnbar“, erklärt Peter Drewes, Aufsichtsrat der maxpool Gruppe und Vater des maxpool-Chefs Oliver Drewes. Er hat die Wasserschutz GmbH gegründet und strukturiert den bundesweiten Vertrieb von WLP. Verfügt ein Wohngebäude über Wasserleck Protect, verzichten viele Versicherer auf Vertragssanierungen nach Schäden. Kunden, deren Eigenheim über Wasserleck Protect verfügt und die über das maxpool-Deckungskonzept max-Wohngebäude Premium versichert sind, profitieren von einem marktführenden Versicherungsschutz und erhalten zudem neben Schadenfreiheits- und Neubaubattanten sogar weitere 12 Prozent Rabatt auf die Prämie. Apropos Einbau: WLP kann von jedem Installateur in zwei bis drei Stunden montiert werden und ist komplett wartungsfrei. Die Bewegungsmelder benötigen lediglich einmal im Jahr neue, handelsübliche 1,5-Volt-Batterien.



Informationen zu Wasserleck Protect finden Sie auch im Video: [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)  
 → maxINTERN: Sachversicherungen/Wohngebäude/max-Wohngebäude Wasserleck Protect

Auch Maklern bietet das bahnbrechende Schadensverhütungssystem Vorteile. Mit WLP können Makler die eigene Schadensquote verbessern und gleichzeitig die Kundenbindung stärken. maxpool fördert den Einbau des Wasserschutzsystems pauschal mit 200 Euro für jedes

### *Mit Wasserleck Protect können Makler die eigene Schadensquote verbessern und die Bindung zu ihren Kunden stärken.*

Einfamilienhaus, egal ob es sich um einen Neukunden oder einen Bestandskunden von maxpool handelt.

„Seit Markteinführung des Systems vor acht Monaten konnten wir bereits über 1.000 Systeme verkaufen und freuen uns über eine Kundenzufriedenheit von 100 Prozent. Nach unserem Kenntnisstand konnten bereits mindestens 30 Leitungswasserschäden vermieden werden. Darauf sind wir sehr stolz“, freut sich Peter Drewes.

Den Rück- und Erstversicherern ist Wasserleck Protect bereits bestens bekannt. Aktuell laufen Gespräche mit nahezu allen namhaften Versicherern

wie etwa ALTE LEIPZIGER, Provinzial, SIGNAL IDUNA, Grundeigentümer oder Gothaer. Die Gesellschaften möchten noch umfassende Erfahrungen mit dem System sammeln, bevor sie erwägen, die Prämien einheitlich zu reduzieren. Das maxpool-Konzept mit der Medien-Versicherung a. G. ist hier Vorreiter und bietet Sonderrabatte. Auch weitere Versicherer arbeiten derzeit an Sonderregelungen. Die ALTE LEIPZIGER verzichtet darauf, die Police zu kündigen, wenn in dem versicherten Gebäude Wasserleck Protect eingebaut ist, und empfiehlt Kunden nach dem ersten Schaden, WLP zu installieren.

Wasserleck Protect wird stetig weiterentwickelt. Inzwischen können auch kleinere Wohnanlagen und Gewerbeobjekte mit dem System ausgestattet werden. Um dafür ein Angebot erstellen zu können, ist es notwendig, die auszustattenden Objekte zu begehen.

Weiterführende Informationen zum System erhalten Sie im maxINTERN in der Rubrik Sachversicherungen/Wohngebäude. ■

#### Kontakt

Vertriebsunterstützung Sach  
 Telefon: (0 40) 29 99 40-390  
 E-Mail: [sach@maxpool.de](mailto:sach@maxpool.de)

# Das große Reinemachen

Die Herausforderungen für die deutschen Lebensversicherer und damit auch für Makler nehmen nicht ab. Wie sie sich in den Bilanzen niederschlagen, wo die Anbieter jetzt ansetzen, um sich von Lasten zu befreien, und welche Erkenntnisse Makler daraus ziehen können



**S**eit knapp einem Jahr ist das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) in Kraft. Makler sahen sich als Erstes mit den modifizierten und unterschiedlichen Vergütungsmodellen konfrontiert. Zwar ist es für ein abschließendes Urteil sicher noch zu früh, denn nicht alle Gesellschaften haben die Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille schon in neue Vergütungsmodelle gegossen. Ferner wird erwartet, dass einige Erstversuche nach-

justiert werden. Dennoch lässt sich konstatieren, dass das politische Ziel des LVRG auf Vergütungsebene schnell den Weg in den Markt findet: Die Abschlussprovisionen sollen sinken, zugunsten einer laufenden Betreuung. Viele Makler würden dies auch direkt unterschreiben, wenn ihre laufende Betreuung höher entlohnt und zeitgleich der Abschlussdruck sinken würde. Vorausgesetzt, es findet tatsächlich ein Ausgleich in voller Höhe statt.

Aus Sicht der Versicherer erweiterte das LVRG nur die Reihe der Herausforderungen. Mit Solvency II, Zinszusatzreserve, Niedrigzins und dem daraus resultierenden Zwang zur Prozessoptimierung und Digitalisierung müssen bereits dicke Bretter gebohrt werden. Die Ertragsseite ist stark belastet.

Die österreichische Finanzmarktaufsicht FMA gab kürzlich bekannt, den Garantiezins ab 2016 auf 1 Prozent abzusenken. Deutsche Lebensversicherer

dürfen noch 1,25 Prozent versprechen. Da aber in der Vergangenheit beide Zinsgarantien weitestgehend kongruent verliefen, ist es wahrscheinlich, dass sich die Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) demnächst für eine weitere Absenkung (ab 2017) aussprechen wird. Trauriger Effekt dieser Entwicklung wird sein, dass die Sparte der klassischen Kapitalversicherungen den Kunden weitestgehend uninteressant erscheinen wird. Gleichzeitig bedeutet es für Makler, dass sie gemäß ihrem Auftrag zu prüfen haben, ob mittels einer klassischen Kapitalversicherung für ihre Kunden noch eine ausreichende Altersvorsorge möglich ist. Andernfalls entsteht unter Umständen eine Versorgungslücke, die im Alter nicht mehr geschlossen werden kann. Bevor sie aber angesichts dieser Entwicklungen den Abgang auf die LV abstimmen, sollten Makler sich in jedem Fall mit der neuen Generation der LV-Produkte befassen.

**Langfristige Zinsversprechen vermeiden**

Versicherer stellen in der Tat die Sparte auf die Probe und verabschieden sich offiziell von der klassischen Lebensversicherung. Dazu gehört unter anderem die ERGO, die aber den Blick nach vorn gewagt hat und zusammen mit beispielsweise AXA und Allianz zu den Pionieren „modernisierter Garantien“ zählt (lesen Sie hierzu auch das Interview mit Johannes Lörper). Seither arbeiten die Anbieter an der Entwicklung von Produkten, die die Garantieverprechen flexibler gestalten beziehungsweise gar nicht erst eingehen. Die Herausforderung, die Chancen der Kapitalmärkte mit der nötigen Sicherheit zu kombinieren, war dabei selten größer als heute. Martin Gräfer, Vorstand Versicherungsgruppe die Bayerische, beschreibt es wie folgt: „Es gilt, einen scheinbaren Widerspruch zwischen Altersvorsorge und Zinserträgen aufzulösen.“ Die Argumentation der vergangenen Jahre – Rendite und Steuerersparnis als zen-



*„Es braucht manchmal viel mehr Innovation als früher, diese Anforderungen alle unter einen Hut zu bekommen.“*

Martin Gräfer  
die Bayerische

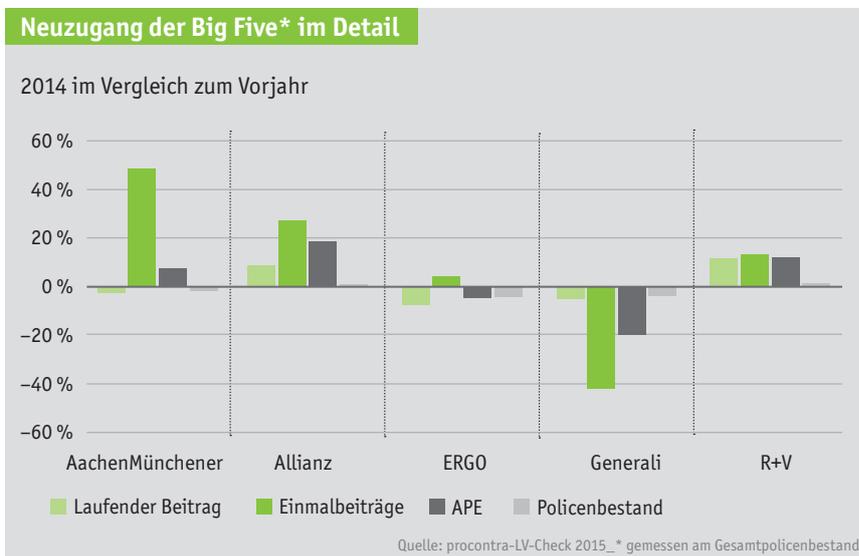
trale Argumente für die private Rente – funktioniert nach Gräfers Einschätzung heute nicht mehr.

Unabhängig davon, was die Produktabteilungen der Lebensversicherer in Zukunft hervorbringen – für Makler wird es immer wichtiger, den Anbieter hinter den Produkten einschätzen zu können. Ist dieser solvent genug, um für die Leistungsversprechen eines Produkts auch noch in 20 oder 30 Jahren einzustehen? Wer generiert in welchen Segmenten noch Wachstum? Wer kann die Kostenquoten senken, um Belastungen auf der Ertragsseite auszugleichen? Daher ist es sicherlich sinnvoll, wenn sich versierte Makler einige Entwicklungen anhand der Bilanzkennzahlen vergegenwärtigen. Welche Entwicklungen haben stattgefunden? Welche Kennzahl beeinflusst eine andere? Hier einige wichtige Fakten.

**Einmalbeiträge immer gewichtiger**

Wie bereits im Vorjahr war es das Einmalbeitragsgeschäft, das viele Versicherer beim Neuzugang im Vergleich zu 2013 im Plus hielt. Und trotz aller Unkenrufe: Mit einem Zuwachs von 13 Prozent nahmen die Lebensversicherer über 28 Milliarden Euro ein – ein Rekordergebnis und zugleich mehr als 2010, im Jahr vor der Regulierung des Geschäfts durch die Finanzaufsicht. Im Gegensatz zu 2013 steigerte sich 2014 auch der Neuzugang nach laufendem Beitrag (+3 Prozent) und sorgte mit dafür, dass der gesamte Neuzugang nach APE (Annual Premium Equivalent = laufender Beitrag + Einmalbeiträge/10) wieder die 8-Milliarden-Marke knackte. Das gelang zuletzt 2011.

Gemessen am Policenbestand sind die AachenMünchener, Allianz, Generali, ERGO und die R+V die fünf größten Lebensversicherer. Zusammen stellen



» sie über ein Drittel aller Lebensversicherungsverträge – entsprechend groß ist ihr Einfluss auf die gesamte Marktentwicklung.

Innerhalb dieser Gruppe sah das Geschäftsjahr 2014 sehr unterschiedlich aus (siehe Grafik). Der AachenMünchener verhalfen knapp 1,2 Milliarden Euro aus dem Einmalbeitragsgeschäft (+48 Prozent) zu einem positiven Neuzugang nach APE, der Policenbestand schmolz jedoch. Vor allem der Vermögensaufbau & Sicherheitsplan funktionierte nicht wie zuvor im Vertrieb (-6,6 Prozent an laufendem Beitrag). Allianz und R+V zeigten positive Ergebnisse und auch einen leichten Zuwachs des Policenbestands.

Bei der ERGO konnte das bessere Ergebnis gegen Einmalbeiträge (+4 Prozent) den Rückgang der laufenden (-6,8) nicht kompensieren. Über 202.000 Verträge (-3,7 Prozent) verloren die Düsseldorf. Seit September gibt Ex-Allianz-Mann Dr. Markus Rieß bei der ERGO die Richtung vor. Es wird berichtet, dass der neue Wind deutlich spürbar sei. Die Trennung vom klassischen Kapitalversicherungsgeschäft vermeldete kürzlich ERGO-Vorstandsmitglied Dr. Clemens Muth. Über die Hintergründe gibt Dr. Johannes Lörper, ebenfalls Vorstandsmitglied, im poolworld-Interview Auskunft (siehe Seite 34).

Bei der Generali sticht der Rückgang des Geschäfts gegen Einmalbeiträge ins Auge. 899 Millionen Euro gegenüber 1.557 Millionen im Vorjahr bedeuteten einen Rückgang um 42 Prozent. Hier fruchten die Maßnahmen zur Eingrenzung und Steuerung des Einmalbeitragsgeschäfts, die nach dessen überproportionaler Entwicklung, vor allem in der 3-Phasen-Rente, bereits 2013 eingeleitet wurden. Die Zahlen für 2015 dürften noch geringer ausfallen. Seit Mai vertreibt die Generali keine Produkte mehr gegen Einmalbeitrag. „Die Entscheidung betrifft sämtliche konventionellen Rentenversicherungsprodukte gegen Einmalbeitrag“, bestätigte Sprecher Björn Collmann gegenüber dem „Versicherungsmonitor“. Ob aktiv gesteuert oder nicht, Einmalbeiträge werden für die Lebensversicherer immer (ge)wichtiger. Ihr Anteil am gesamten Neuzugang nach APE wuchs in den vergangenen Jahren auf über 35 Prozent an (siehe Grafik).

#### Zinszusatzreserve nachjustiert

Ein Brett, das seit 2011 immer dicker wird, ist die Zinszusatzreserve (ZZR). Sie ist laut BaFin seit ihrer verpflichtenden Einführung auf rund 21 Milliarden Euro angewachsen. „Damit haben die deutschen Lebensversicherer in den vergangenen vier Bilanzjahren bereits mehr als das Anderthalbfache ihres Eigenkapi-

Oliver Drewes

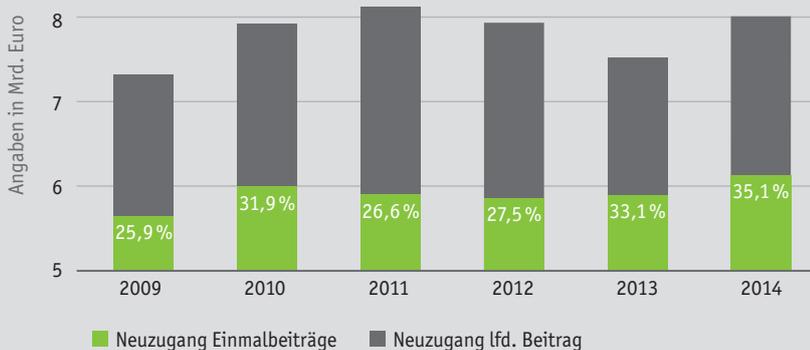
*„Es ist die Aufgabe des objektiven Maklers, seinen Kunden tragfähige Produkte von Versicherern mit soliden Bilanzen herauszufiltern.“*

talbestands als zusätzliche Zinsvorsorge nachreserviert. Davon entfallen auf 2014 gut acht Milliarden Euro“, ordnet Lars Heermann von der Ratingagentur Assekurata die Entwicklung ein und betont, wie anschaulich diese darlege, in welchem Umfang die Zinszusatzreserve in ihrer grundlegenden Funktion die langfristige Erfüllbarkeit der Garantieverprechen untermauere und dadurch die bilanzielle Widerstandsfähigkeit der Anbieter effektiv stärke. Quasi im selben Atemzug verweist er aber auch auf die Belastung, die neben der Sicherung der Garantieverprechen für die Anbieter damit einhergeht. Die Zuführungen stehen dem Rohüberschuss nicht zur Verfügung, folglich auch nicht die Möglichkeit, höhere Überschüsse an die Versicherten auszuzahlen. Die laufende Verzinsung (Garantiezins + laufende Überschüsse) sank für 2015 im Marktschnitt auf 3,15 Prozent. 2011 lag sie noch bei über 4 Prozent.

Auch in den kommenden Jahren werden die Lebensversicherer ihre ZZR weiter ausbauen müssen. Neben den Vorzeichen am Zinshebel ergibt sich ein höherer Bedarf auch aus einfacher Mathematik. Selbst ein sprunghafter und unwahrscheinlicher Zinsanstieg würde bis 2020 die zusätzliche Stützung der Tarifgenerationen mit 2,75 und 2,25 Prozent Garantiezins erfordern. »

### Neuzugang nach APE\* knackt 8-Milliarden-Marke ...

... wofür zunehmend Einmalbeiträge sorgten.



Quelle: procontra-LV-Check 2015\_Betrachtung Gesamtmarkt\_\* APE = Neuzugang lfd. Beitrag + Einmalbeiträge/10

# CompactPRIVAT/S – Der perfekte Einstieg in die private Kranken-Vollversicherung



**Beitragsgarantie  
bis 31.12.2016**

## Leistungsstarker Tarif für Ihre Kunden in den neuen Bundesländern zu einem Top-Preis:



- Kein Primärarztтарif
- 60% für Zahnersatz
- Jetzt mit Optionsrecht (Recht auf Erhöhung des Versicherungsschutzes)

### Ihre Kunden können den Tarif mit unseren attraktiven Bausteinen individuell erweitern:

- Ambulante Leistungen bis zum 3,5-fachen GOÄ-Satz und 80% für Zahnersatz, 60% für Implantate (Tarif CompactPRIVAT-S PLUS)
- Unterbringung im Zweitbettzimmer und freie Arztwahl im Krankenhaus (Tarif S2)
- Kostenerstattung für stationäre Rehabilitationsmaßnahmen und Kurtagegeld bei ärztlich verordneten und medizinisch notwendigen Kuren in Kurkliniken (Tarif VitalPLUS)

**Ihr Ansprechpartner:**  
Lars Feddersen  
Tel.: 0 43 31/ 6 96 52 02  
lars.feddersen@ukv.de



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH

## Interview



*„Beitragserhalt zählt mehr als Garantie.“*

ERGO-Vorstand **Dr. Johannes Lörper** über den Abschied vom „Klassiker“ und neue Kundenbedürfnisse bezüglich der eingezahlten Beiträge und lebenslanger Leistung

**poolworld:** Der offizielle Abschied vom aktiven Vertrieb von Lebensversicherungen mit Garantiezins kam nicht überraschend. Bitte erläutern Sie dennoch die Beweggründe.

**Dr. Johannes Lörper:** Wir bieten ja weiterhin Produkte mit Garantie an, aber wir haben entschieden, die klassische Lebensversicherung ab dem 1. Januar 2016 nicht mehr anzubieten. Ausgenommen davon sind sämtliche Risikoversicherungsprodukte einschließlich Sterbegeld, sofort beginnende Renten sowie klassische Rückdeckungsversicherungen.

**poolworld:** Was ist jetzt bei der Alternative, der ERGO Rente Garantie, anders?

**Lörper:** Anders als bei der Klassik gibt es die Garantie nicht auf den Sparanteil, sondern auf den Erhalt der Bruttobeiträge bei einer Laufzeit von mindestens 15 Jahren. Das heißt, der Kunde bekommt mindestens die eingezahlten Beiträge zurück. Für die Kunden ist die Garantie bei einem Rechnungszins von 1,25 Prozent für wenige Laufzeiten geringer als beim ERGO-Rente-Garantie-Modell – für die anderen Laufzeiten nur unwesentlich höher als der Beitragserhalt. Das liegt daran, dass die Garantieverzinsung nur auf den Sparanteil gegeben wird, während der Beitragserhalt für den Gesamtbeitrag gewährleistet.

**poolworld:** Gegen Einmalbeitrag ist der Klassiker also noch zu haben. Warum diese Ausnahme?

**Lörper:** Für sofort beginnende Rentenversicherungen ist die klassische Form der Lebensversicherung ein gutes Instrument. Hier zeigt der tarifliche Ausgleich im Kollektiv seine besondere Stärke für die Finanzierung lebenslanger Leistungen. Diese Art der Vorsorge spricht vor allem Personen an, die zum Beginn des Rentenalters Kapital für eine lebenslange Rente einsetzen möchten. Das kann sich bereits ab 15.000 Euro lohnen. Natürlich hängt das jeweils vom Alter beim Rentenbeginn ab. Eine Rolle spielen auch die persönlichen Lebensumstände oder andere bereits getroffene Vorsorgemaßnahmen.

**poolworld:** Wie sieht die Zukunft Ihrer Riester-Produkte aus?

**Lörper:** Wir bieten Riester weiterhin an, aber im Laufe des nächsten Jahres nicht mehr über die ERGO Lebensversicherung, sondern unter dem Dach unserer Tochter, der Vorsorge Lebensversicherung AG. Sie ist erfahren in der Verwaltung von Riester-Verträgen. Unser Ziel ist es, zu vereinfachen und die Produktentwicklung und Betreuung dort zu bearbeiten, wo es am sinnvollsten ist. Für Riester ist das bei der ERGO eben die Tochter Vorsorge. Hier werden wir selbstverständlich die hohen Qualitätsansprüche an die Garantie des Beitrags erfüllen. Zusätzlich bekommt der Kunde die Chance, an positiver Kapitalmarktentwicklung teilzuhaben.

**poolworld:** Die ERGO weist hohe, über Marktschnitt liegende Kostenquoten aus, seit Jahren entwickelt sich der Neuzugang in allen Sparten rückläufig. Welcher Plan ging in der Vergangenheit nicht auf?

**Lörper:** Dass wir intensiv daran arbeiten, die Kostenquote zu verbessern, zeigt der angekündigte Schritt, Doppelangebote zu reduzieren, deutlich. Wir haben aber auch bereits vorher andere Maßnahmen eingeleitet. Sie sind zum Teil weniger offensichtlich, weil für die Kostenquote auch Beitragsentwicklungen eine Rolle spielen.

**poolworld:** Die aktuellen Kosten- und Neugeschäftszahlen, die Personalie Rieß und die konsequente Trennung vom Klassikgeschäft – würden Sie zustimmen, dass das alles ganz gut zu einem symbolischen Neuanfang/einer Neuausrichtung passt?

**Lörper:** Teilweise. Wir haben bereits 2013 moderne Lebensversicherungsprodukte mit und ohne Garantie an den Markt gebracht. Im Januar 2015 haben wir auch unsere betriebliche Altersvorsorge auf Basis der ERGO Rente Garantie aufgesetzt. Der kürzlich angekündigte Schritt ist also eine konsequente Fortsetzung der schon seit zwei Jahren eingeleiteten Entwicklung.

**poolworld:** Rund 14 Prozent Ihres Neuzugangs nach laufendem Beitrag waren 2014 dem klassischen Kapitalgeschäft zuzuordnen. Das ist

deutlich mehr als der Marktschnitt (10 Prozent). Welche Sparten sollen diesen künftig fehlenden Neuzugang der Kapitalsparte auffangen?

**Lörper:** Als wir 2013 die neue Produktlinie ins Portfolio aufgenommen haben, haben wir die klassischen Tarife bewusst offengehalten. Wir wollten Markt und Kunde entscheiden lassen, welchem Konzept er den Vorzug gibt, und nicht einen zwang-

haften Verkaufsprozess auslösen. Mittlerweile ist die Nachfrage nach den klassischen Produkten gering, so dass wir uns diese Komplexität für die Zukunft sparen wollen. Ein wichtiger Aspekt für die Entscheidung zu einer Altersvorsorge modernen Zuschnitts ist bei vielen Kunden nicht mehr die bisher übliche Garantie über die gesamte Laufzeit des Vertrages. Vielmehr zählen der Erhalt der eingezahlten

Beiträge und die Sicherheit einer lebenslangen Zahlung. Gerade vor dem Hintergrund, dass viele Menschen in Zukunft deutlich länger leben werden als ihre Großeltern. 2015 haben wir zudem die Familie unserer Altersvorsorge um eine moderne Direktversicherung in der bAV erweitert. Im Wachstumsmarkt kleine und mittlere Unternehmen sehen wir uns gut aufgestellt. ■

» Selbst für Verträge, die seit Anfang 2015 mit einem Garantiezins von 1,25 Prozent ausgestattet sind, rechnet Assekurata bei einem anhaltenden Zinsniveau von 1 Prozent die Notwendigkeit einer ZZR vor. Der zukünftigen Belastung durch die ZZR für die Branche sei man sich auch bei der BaFin bewusst, wurde ihr Chef Felix Hufeld bereits im Frühjahr zitiert. „Vor dem Hintergrund des stetig sinkenden Zinsniveaus hat die BaFin eine interne Arbeitsgruppe eingerichtet, die überprüft, ob und in welchem Maße eine Rekalibrierung der Zinszusatzreserve erforderlich erscheint.“ BaFin-Sprecher Dirk Timmer-

mann bestätigte die Arbeiten. Konkrete Punkte oder Lösungen nannte er nicht. Wilhelm Schneemeier, Vorstandschef der Deutschen Aktuarvereinigung, gab gegenüber der „WirtschaftsWoche“ aber an, erreichen zu wollen, dass die Versicherer die Reserve langsamer aufbauen können. Die DAV sei daher im Gespräch mit der Aufsicht, um den Topf mit „mehr Augenmaß“ zu befüllen und Einzahlungen beispielsweise über 16 Jahre zu strecken, hieß es.

**Zu Innovationen gezwungen**

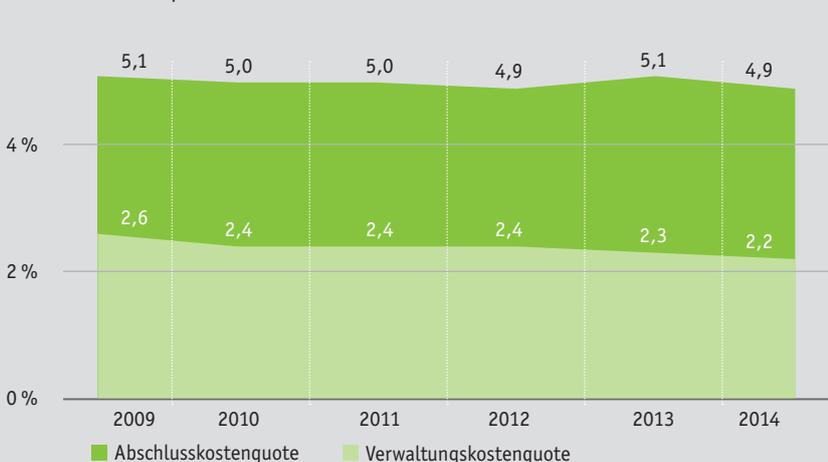
Die Liste der Versicherer, die das Kapitalversicherungsgeschäft gänzlich ein-

stellen und keine neuen Versicherungsscheine in ihren Bilanzbewegungen auflisten, wird sich erweitern. Nicht nur um die ERGO, deren Entschluss dann erstmals in den 2016er-Zahlen deutlich werden dürfte. Auch der neue Generali-Chef Giovanni Liverani kündigte kürzlich quasi die Aufgabe des Neugeschäfts an. Er wolle die Neuausrichtung starten, „solange wir noch fit und gesund sind“. Klassische Produkte will die Gruppe nur noch in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) verkaufen. Aber auch ohne die „große Vermeldung“ einer Einstellung dürfte kein Versicherer mehr großes Interesse am aktiven Vertrieb des „Klassikers“ haben. Das wird sich auf die Bereiche der bAV oder gegen höhere Einmalbeiträge beschränken.

Der Lebensversicherungsmarkt ist schwierig, aber längst nicht tot. Herausforderungen erzeugen einen gewissen Handlungszwang und verlangen Kreativität in der Produktgestaltung. „Es braucht manchmal viel mehr Innovation als früher, diese Anforderungen alle unter einen Hut zu bekommen“, meint auch Gräfer von der Bayerischen. Die Lebensversicherer sind gezwungen zu handeln und entwickeln eine Innovationskraft, von der sie wahrscheinlich vorher selbst keine Kenntnis hatten. Es wird spannend sein zu beobachten, welche Vorstandsetagen und Produktschmieden diese Energie auf die Straße, zum Makler und zum Endkunden bringen. ■

**Kostenquoten gehen runter**

Anbieter agieren immer effizienter und senken Verwaltungskosten; Abschlusskostenquote kreist um 5-Prozent-Marke.



Quelle: procontra-LV-Check 2015\_Marktschnitt

*Oliver Brüß (49) wechselt Anfang Januar 2016 in den Vorstand der Gothaer Versicherungsbank VVaG. Er verlässt damit seinen Posten als Vorstandssprecher der Dialog Lebensversicherungs AG.*



# Buschfunk

## ■ BaFin erhält neuen

### Versicherungs-Oberaufseher

Anfang Oktober tritt Dr. Frank Grund (57) die Nachfolge von Felix Hufeld als Exekutivdirektor der Versicherungsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) an. Dies hat das Bundeskabinett Mitte September beschlossen. Hufeld hatte den Posten von Anfang 2013 bis zu seiner Berufung auf den BaFin-Chefsessel im März 2015 zunächst regulär und dann kommissarisch verantwortet. Grund startete seine berufliche Laufbahn beim früheren Gerling-Konzern.

Dort bekleidete er zunächst mehrere Geschäftsleiterposten in verschiedenen Geschäftszweigen, später rückte er in den Vorstand auf. Ende 2003 wechselte er zu den heutigen Basler Versicherungen in Deutschland, denen er insgesamt neun Jahre vorstand. Zuletzt war Grund Mitglied verschiedener Aufsichtsräte in der Versicherungswirtschaft. Er sieht die neue Aufgabe als „spannende Herausforderung“ und hält es für „sehr reizvoll, die Umstellung auf Solvency II direkt mitgestalten zu können“.

## ■ Auch ERGO zieht sich aus der klassischen LV zurück

Nach Zurich, Generali, Talanx und einigen kleineren Anbietern stellt nun auch die ERGO-Gruppe das Neugeschäft mit klassischen Garantien in der Lebensversicherung zum Jahresende 2015 weitgehend ein.

Sämtliche Risikoversicherungsprodukte – einschließlich Sterbegeld – und sofort beginnende Renten sollen davon ausgenommen sein. „Wir setzen für die ansparende ungeforderte Altersvorsorge auf unsere neuen Produkte ERGO Rente Garantie und ERGO Rente Chance“, erklärt eine Konzernsprecherin. Mehr zu den Gründen der Entscheidung und zur weiteren Ausrichtung des ERGO-Geschäfts finden Sie in dieser Ausgabe im Titel-Artikel, inklusive Interview mit ERGO-Vorstandsmitglied Dr. Johannes Lörper (ab Seite 30).

## ■ Hoher Bedarf bei Vorkehrungen für Krankheits- und Todesfall

Lediglich 32 Prozent der Teilnehmer einer repräsentativen Umfrage haben zentrale Verfügungen wie Vorsorgevollmacht und Nachlassregelung für sich tatsächlich unter Dach und Fach. Und das, obwohl immerhin gute drei Viertel der Befragten (76 Prozent) angaben, im Familienkreis bereits über eine Patientenverfügung gesprochen zu haben, und sich fast ebenso viele (68 beziehungsweise 64 Prozent) zu Vorsorgevollmacht und Nachlassregelung beziehungsweise Testament austauschten. Diese interessanten Ergebnisse lieferte eine Studie des Instituts forsa, die vom niederländischen Spezialversicherer Monuta beauftragt wurde. Erforscht werden sollte, welche Einstellungen Menschen zu einer umfassenden

Vorsorge für den Krankheits- und Todesfall haben, inwieweit sich Kunden für andere Menschen engagieren und welche Vorkehrungen sie selbst getroffen haben. Die Umfrage sollte konkrete Kundenbedürfnisse ermitteln und Maklern wie Vermittlern als praktische Anknüpfungspunkte für Beratungsgespräche an die Hand geben. Befragt wurden insgesamt 1.001 Teilnehmer zwischen 18 und 100 Jahren. Wenn es um die Begleitung Angehöriger oder von Freunden im konkreten Trauerfall geht, haben 64 Prozent der Befragten bereits geholfen. Weitere 12 Prozent waren oder sind aktuell in der Hospizarbeit tätig.

## ■ Andree Moschner scheidet aus Vorstand der Allianz Deutschland AG aus

Der derzeitige COO des Ressorts Operations und ehemalige Vertriebsvorstand der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG verlässt das Unternehmen in gegenseitigem Einvernehmen zum Ende des Monats. Sein Ressort übernimmt vorübergehend Manfred Knof, Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland AG, zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben. Die endgültige Nachfolgeregelung wird zu einem späteren Zeitpunkt getroffen. Moschner ist seit 2006 im Allianz-Konzern in verantwortlicher Position aktiv, seit 1. Januar 2009 als Mitglied des Vorstands der Allianz Deutschland AG.

DER FILM ZUR RENTE

KLASSIK



MODERN

AUS VORSORGE WIRD  
VORFREUDE

JETZT AUF  
[WWW.KLASSIKMODERN.DE](http://WWW.KLASSIKMODERN.DE)

EINE PRODUKTION DER

VOLKSWOHL BUND   
VERSICHERUNGEN

IN DER HAUPTROLLE: IHRE RENTE

# Substanzwerte statt Minizins

Allianz Leben erweitert ihr Altersvorsorgeangebot um ein weiteres innovatives Vorsorgekonzept: KomfortDynamik.



**D**as neue Vorsorgekonzept kombiniert die Kapitalanlage im starken Sicherungsvermögen von Allianz Leben mit einer Dynamik-Komponente mit höheren Renditechancen und dem Komfort des Kapitalanlagemanagements durch die Experten der Allianz. Die Dynamik-Komponente legt dabei den Fokus auf Anlageklassen, die hohe Renditen erwarten lassen. Das sind im gegenwärtigen Kapitalmarktumfeld insbesondere Substanzwerte wie Aktien, aber auch Unternehmensanleihen und Staatsanleihen von Schwellenländern.

Startet der Kunde mit KomfortDynamik, ist das Kapital teils im starken Sicherungsvermögen, teils in der Dynamik-Komponente investiert. Je nach der Entwicklung der Kapitalmärkte schichtet das professionelle Anlagemanagement zwischen Sicherungsvermögen und Dynamik-Komponente um. Diese integrierte Steuerung des Kapitals ist ein wesentlicher Vorteil von KomfortDynamik. Sie federt Wertschwankungen der Kapitalanlage während der Laufzeit des Vertrages deutlich ab. Die hohe Aktienquote in der dynamischen An-

lage wird zusammen mit dem derzeitigen Aktienanteil im Sicherungsvermögen die gesamte Aktienquote bei KomfortDynamik auf 30 Prozent anheben. Im Laufe des Vertrages kann sie je nach Marktlage erheblich ausgebaut werden. Bei Unternehmensanleihen wählen die Anleger der Allianz Unternehmen mit hoher Bonität aus, die für langfristig stabile Zinszahlungen

bei geringen Ausfallraten stehen. Anleihen aus sogenannten Schwellenländern versprechen zudem noch höhere Renditen als Staatsanleihen aus Industrieländern.

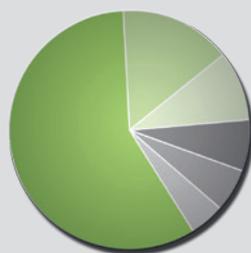
Und: Die Kunden profitieren davon, dass große Anleger wie die Allianz zu weit günstigeren Konditionen investieren können. Kunden profitieren so vom Know-how der Allianz und von der Steuerung der gesamten Kapitalanlage aus einer Hand.

Die Altersvorsorge bleibt verlässlich und planbar. Dazu baut KomfortDynamik auf ein Sicherungspaket mit zwei wesentlichen Stufen: Abgestimmt auf die chancenorientierte Ausrichtung von KomfortDynamik werden zum einen hohe Erträge während der Laufzeit teilweise gesichert, zum anderen wird vor der Rentenzahlung das angesammelte Kapital schrittweise in das Sicherungsvermögen der Allianz überführt. Eine integrierte Kapitalsteuerung zur Verringerung von Wertschwankungen und der von Anfang an garantierte Erhalt der gezahlten Beiträge runden das Sicherungspaket ab. ■

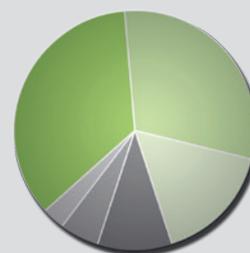
## Zeitgemäße Chance mit Komfort

Hier im Beispiel die anfängliche Kapitalanlage eines Vertrages mit 30 Jahren Ansparphase im Vergleich

**Kapitalanlage  
Sicherungsvermögen**



**gesamte Kapitalanlage  
KomfortDynamik\***



- Staatsanleihen
- Aktien
- Unternehmensanleihen
- Hypotheken
- Schwellenlandanleihen
- Immobilien

\*Anfänglicher Anteil der chancenorientierten Anlagen an der Kapitalanlage ist laufzeitabhängig. Zugrunde liegen die Aufteilung des Sicherungsvermögens zum 31.12.2014 und die Zielallokation des KomfortDynamik-Sondervermögens zum 1.7.2015.

# Der gesamte Markt in einer Police



© Johann Heigermöller/istockphoto.com

## max-PHV Premium

Prämie inkl. „max-Leistungsschutz“  
und „max-Leistungsservice“  
schon ab 71,03 Euro jährlich  
(Single, ohne SB)

Sparvariante max-PHV plus  
schon ab 36,27 € (Single, SB 250 €)

## Deckungsnachteile? Ausgeschlossen.

Die neue max-PHV Premium garantiert mit dem max-Leistungsschutz immer die beste Leistung am Markt.

- kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall bis 100.000 €
- Ausgleich eventueller individueller Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern sind dadurch mitversichert
- zukünftige Innovationen am PHV-Markt sind mitversichert, unabhängig davon, ob beitragsfrei oder -pflichtig
- der max-Leistungsschutz ist obligatorisch mitversichert, der Versicherer hat kein separates Kündigungsrecht für diese Erweiterung
- maxpool verzichtet bedingungsseitig auf eine Klausel zur Beitragsangleichung
- verkürzte Kündigungsfrist von einem Monat
- Forderungsausfalldeckung inkl. Vorsatztaten
- zahlreiche weitere Innovationen und Neuerungen wie beispielsweise reduzierte Prämien für kinderlose Familien u.v.m.

**inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme**

Der Qualitätspool

**maxpool**  
hanseatisch souverän

# Kredit ohne Hausbank

Das Angebot der Berliner Privatbank ermöglicht kurzfristige Liquidität.



**Rainer Hagedorn**  
*Direktor Vertrieb*

E-Mail: [hagedorn@privatbank.berlin](mailto:hagedorn@privatbank.berlin)  
Telefon: +49 30 30068318  
Mobil: +49 172 1770999



**Michael Loerke**  
*Direktor Sachwertdarlehen*

E-Mail: [loerke@privatbank.berlin](mailto:loerke@privatbank.berlin)  
Telefon: +49 30 30068319  
Mobil: +49 173 2537270

**poolworld:** Herr Hagedorn, Immobilieninvestoren sind zumeist langfristig orientiert. Sie nutzen dennoch das eher kurzfristig ausgerichtete Finanzierungsangebot der Berliner Privatbank. Warum?

**Rainer Hagedorn:** Die Privatbank Berlin ist in der Tat kein klassischer Immobilienfinanzierer. Allerdings sind wir sehr gut darin, gewerblichen Kunden wie Projektentwicklern oder Wohnungsbau-gesellschaften Möglichkeiten zu erschließen, die sie ohne uns nicht wahrnehmen könnten.

**poolworld:** Was heißt das konkret?

**Hagedorn:** Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Eine Kundin von uns ist als Immobilienentwicklungsgesellschaft erfolgreich am Wohnungsmarkt. Sie erwirbt Grundstücke und Objekte in bevorzugten Lagen, baut sie um oder errichtet neu und veräußert anschließend wieder. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist hierbei der „Einkauf“. Dabei bekommt oftmals nicht derjenige den Zuschlag, der am meisten bietet, sondern derjenige, der am schnellsten den Kaufpreis zahlen kann. Genau da kommt die Privatbank Berlin ins Spiel. Wir beleihen eine Bestandsimmobilie unserer Kundin, damit von dem Kredit der Kauf der neuen Immobilie finanziert werden kann.

**poolworld:** Was können Sie, was die Hausbank nicht kann?

**Hagedorn:** Die transparenten und übersichtlichen Beleihungsbedingungen unserer Bank und unsere kurzen Entscheidungs- und Umsetzungswege geben den Kunden größere Planungssicherheit. Vor allem bei kurzfristigen Opportunitäten haben sie einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Bietern, die mehrere Wochen auf die Finanzierungszusage ihrer Hausbank warten müssen. Dazu kommt: Das Darlehen bemisst sich allein nach dem Wert der Immobilie, die Bonität des Unternehmens bei der Hausbank spielt für uns keine Rolle. Wir sehen uns aber nicht als Alternative zur Hausbank, sondern als Dienstleister, der den finanziellen Handlungsspielraum von Immobilienunternehmen erweitert.

**poolworld:** Wie lang sind die Laufzeiten Ihrer Kredite?

**Hagedorn:** Wir bieten unseren Kunden eine bis zu fünfjährige Laufzeit bei einer Beleihung von bis zu 60 Prozent. Dabei ist die Rückzahlung flexibel gestaltbar. Vorfälligkeitsentschädigungen gibt es bei uns nicht. Zudem ist es möglich, ganz auf Tilgungszahlungen während der Laufzeit zu verzichten.

**poolworld:** Welche Art von Immobilien finanzieren Sie?

**Hagedorn:** Wir konzentrieren uns auf Wohnimmobilien in ausgewählten Lagen in deutschen Ballungsräumen. Denn hier haben wir Expertise.

**poolworld:** Herr Loerke, man könnte meinen, dass Eigentümer von Luxusgütern wie Oldtimern und hochwertigen Sportwagen selten Liquiditätsprobleme haben – und doch wächst Ihr Geschäft?

**Michael Loerke:** Wir sind vor gut einem Jahr mit unserem Angebot in Deutschland gestartet. Bis dahin haben manche Banken Sachwertdarlehen ausgereicht, allerdings nur, wenn es vorher schon eine Geschäftsbeziehung zum Kreditnehmer gab. Dass sich der Kreditgeber rein auf die Sicherheit selbst konzentriert, ohne Bonitätsprüfung und Schufa-Auskunft, das gab es vorher nur bei Pfandhäusern. Unser Angebot schließt offenbar eine Marktlücke, und der große Erfolg hat uns selbst fast etwas überrascht.

**poolworld:** Wer nimmt Ihre Kredite in Anspruch?

**Loerke:** Unsere Kunden sind gewerbliche Händler, aber auch private Sammler. Darunter sind wiederum viele Unternehmer oder Freiberufler. Das heißt, sie verfügen über Vermögen, das aber häufig nicht flüssig ist. Wir hatten zum Beispiel einen Kunden, der Freiberufler war und im Job

für eine absehbare Zeit aus privaten Gründen kürzertreten musste. Er hat dann einen seiner Oldtimer beliehen und zahlt den Kredit nun, da er wieder voll arbeiten kann, zurück. In einem anderen Fall hat ein Sammler auf einer Auktion einen Wagen gefunden, nach dem er schon lange gesucht hatte. Dafür wollte er zwar ein anderes Auto abgeben, doch sollte das nicht unter Zeitdruck geschehen. Mit unserem Kredit konnte er die zeitliche Lücke überbrücken und in Ruhe einen Käufer für das zu veräußernde Fahrzeug suchen.

**poolworld:** Was unterscheidet ein teures Auto von anderen Sicherheiten?

**Loerke:** Ganz klar: die emotionale Bindung. Oft haben Sammler jahrelang nach genau diesem Fahrzeug gesucht, es mit Liebe restauriert und gepflegt. Ein solches Auto verkauft man nicht einfach. Wir ermöglichen den Besitzern, das Vermögen kurzfristig flüssig zu machen, ohne sich ganz davon zu trennen.

**poolworld:** Wie ermitteln Sie den Wert der Autos?

**Loerke:** Wir erfragen Gutachten von externen vereidigten Sachverständigen. Auf dieser Basis vergeben wir bis zu 50 Prozent des Werts als Darlehen.

**poolworld:** Wie sind die sonstigen Konditionen?

**Loerke:** In der Regel kostet das Darlehen 1 Prozent pro Monat. Dazu kommen Kosten, etwa für das Gutachten oder die Einlagerung. Wir haben bundesweit Stellplätze in Classic-Garagen oder Oldtimerzentren, sicher, trocken und mit ausreichend Platz. Das Darlehen kann zunächst für sechs Monate gewährt und dann jeweils um weitere sechs Monate verlängert werden, wenn die bis dahin aufgelaufenen Zinsen und Kosten bezahlt wurden. Alternativ können wir die Laufzeit und Rückzahlung auf maximal fünf Jahre festlegen. Wir suchen mit dem Kunden die für ihn passende individuelle Lösung. Auch eine vorzeitige Ablösung des Darlehens ist jederzeit möglich. ■



## PRIVATBANK BERLIN

# DIE WERTEFINANZIERER

Wenn es kurzfristigen Liquiditätsbedarf gibt,  
mobilisiert die Privatbank Berlin Sachwerte von der  
Immobilie bis zum Oldtimer



Unternehmer oder Privatpersonen, die einen kurzfristigen vorübergehenden Liquiditätsbedarf haben, stehen häufig vor einem Dilemma. Müssen sie ihre Kreditlinien überziehen oder ausweiten, droht eine Abstufung der Bonität. Andererseits sind häufig Sachwerte vorhanden, die sich entweder nicht schnell genug verkaufen lassen oder von denen sich der Eigentümer nicht trennen will.

In solchen Fällen bietet die Privatbank Berlin von 1929 AG die richtige Lösung. Mit einer Finanzierungsexpertise von mehr als 80 Jahren konzentriert sich das Institut seit 2013 auf sachwertbesicherte Darlehen. Basis für die Kreditvergabe ist die Besicherung durch Wohnimmobilien und hochwertige Sammlerstücke wie Kunstwerke, Uhren oder Oldtimer. Im Mittelpunkt der Kreditprüfung stehen die jeweiligen Sicherheiten und nicht, wie bei Banken sonst üblich, Bonitätsprüfungen über Scorewerte, SCHUFA und Ähnliches. In anderen Ländern Europas, vor allem in Großbritannien, ist dieses Geschäftsmodell bereits heute verbreitet, in Deutschland ist die Privatbank Berlin Vorreiter auf diesem Markt.

Durch den Sicherheitenfokus sind sehr rasche, schlanke und kundenfreundliche Kreditprüfungen möglich. Dazu arbeitet die Privatbank Berlin mit einem Netzwerk von Sachverständigen aus allen relevanten Fachgebieten zusammen. Zudem können die Kreditnehmer die entsprechenden Finanzierungen auch unter Ausschluss einer persönlichen Haftung nutzen. Das alles kann ohne Einbeziehung der Hausbank geschehen.

Damit schließt die Privatbank Berlin eine Lücke zwischen Kreditinstituten, die sicherheitenbasierte Darlehen meiden, und Pfandleihhäusern, die teure Konditionen und nur geringe Flexibilität aufweisen. Zielkunden der Privatbank Berlin sind Privatpersonen, Immobilieneigentümer und Sammler, aber auch Gewerbetreibende (wie Galerien, Händler, Auktionshäuser, Immobilienunternehmen), die einen kurz- bis mittelfristigen Finanzierungsbedarf haben. Die Kreditverwendung ist nicht zweckgebunden.

Die Privatbank Berlin firmierte bis vor kurzem als Bankhaus Dr. Masel AG und ist seit 2006 im Eigentum des Unternehmers und Investors Daniel Hopp. Im Jahr 2011 erwarb die Privatbank Berlin die Mehrheit an der Capitell Vermögensmanagement AG mit Sitz in Frankfurt am Main. Vorstandsmitglieder der Privatbank Berlin sind Götz Gollan und Jürgen Oltersdorf.

# Apotheken richtig versichern

Wer eine Apotheke betreibt, ist mit berufsspezifischen Risiken konfrontiert. Die Berufsgruppe benötigt deshalb umfassenden und passgenauen Versicherungsschutz.



**V**ersicherungsbedarf entsteht bereits dann, wenn ein Apotheker seine eigene Apotheke eröffnen möchte. Um überhaupt als Apothekenbetrieb zugelassen zu werden, muss er eine Betriebshaftpflichtversicherung abschließen. Wenn er Medikamente versenden (hier Paragraf 11a ApoG) oder selbst als Hersteller auftreten möchte (Paragrafen 21 und 94 AMG, sogenannte 100er-Regel), muss er sich entsprechend versichern. Auch Sachsubstanz- und Transportrisiken bergen existenzbedrohende Gefährdungen für jeden Apotheker, die es abzusichern gilt.

Eine aktuelle Gesetzesänderung zeigt die Besonderheiten, die bei der Versicherung dieser Berufsgruppe zu berücksich-

tigen sind. Seit dem 16. März 2015 ist die „Pille danach“ nicht mehr verschreibungspflichtig. Öffentliche Apotheken dürfen sie seitdem rezeptfrei verkaufen. Internetapotheken sind davon jedoch ausgenommen, denn zum einen sollten Frauen das Mittel nach einem Verhütungsnotfall möglichst schnell einnehmen. Zum anderen müssen Apotheker betroffene Frauen sorgfältig beraten, bevor sie die Pille danach verkaufen. Beides kann über den Versandhandel typischerweise nicht gewährleistet werden. Auf den Apotheker können in diesem Zusammenhang verstärkt Ansprüche auf Unterhaltsleistung wegen ungewollter Schwangerschaft zukommen, wenn ihm zum Beispiel ein kausales Beratungs-

verschulden nachzuweisen ist. Hierfür wird ein spezieller Versicherungsschutz benötigt, den zum Beispiel die Helvetia Business Pharma bietet. Mit der Gewerbeversicherung können Apotheker ihre Apotheke, sich selbst und angestelltes Personal während und außerhalb der Geschäftszeiten gegen betriebsrelevante Risiken absichern. Sämtliche Risiken werden dabei in einem Vertrag zusammengefasst. Neben einer Grundabsicherung der betrieblichen Existenz profitieren Apotheker von einer Reihe optionaler Zusatzdeckungen wie zum Beispiel einer Ertragsausfallversicherung oder einer Transportversicherung für den Versand von Medikamenten beziehungsweise für eigene Transporte. Eine Aut-idem-Deckung schützt vor Rückforderungsansprüchen der Krankenkassen bis 15.000 Euro, zudem erstattet Helvetia Business Pharma Kühlgutschäden bis 50.000 Euro. Zu den neuesten Vorteilen zählen eine Update-Garantie, die künftige prämienfreie Leistungsverbesserungen absichert, sowie eine Summen- und Konditionsdifferenzdeckung, die leistungsstarken Schutz bietet, solange noch anderweitig Versicherungsschutz besteht. Helvetia Business Pharma ist für Apotheken, Filialapotheken und Apotheken geeignet, denen der Versand von Arzneimitteln erlaubt ist. Die Vertriebsunterstützung Sach stellt Ihnen auf Anfrage gern weiterführende Informationen zur Verfügung. ■

## Kontakt

Vertriebsunterstützung Sach  
Telefon: (0 40) 29 99 40-390  
E-Mail: sach@maxpool.de



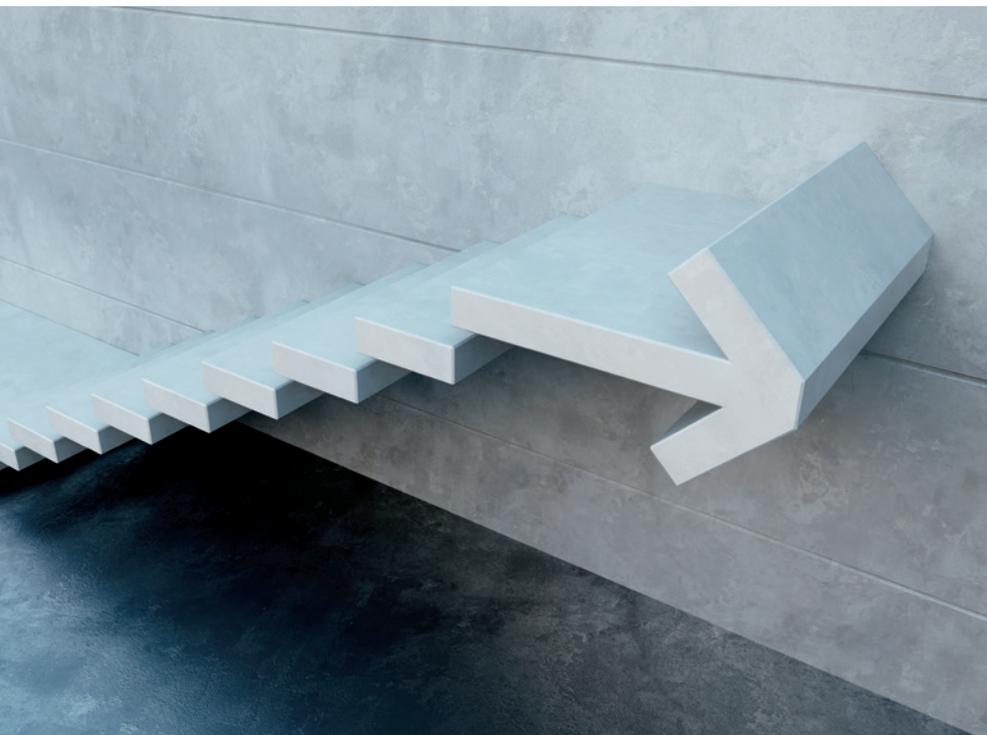
# *Auf das Werkzeug kommt es an.*

## Die neuen procontra Beratertools

- ▶▶ LV-Check
- ▶▶ Fondsanalyse
- ▶▶ Immobilienkompass
- ▶▶ Akademie

# Sonderaktion: maxpool zahlt mehr LV-Provision

Im letzten Quartal dieses Jahres können Makler aller Kategorien von den hohen Courtagen profitieren, die maxpool zu bieten hat.



**m** axpool sorgt seit März für absolute Transparenz bei den Courtagen in den Bereichen Leben und Vorsorge und hat damit den Poolmarkt revolutioniert. Seither erhalten Vertriebspartner der Kategorien A und B stets 88 Prozent der bei maxpool eingehenden Courtagel. So behalten angebundene Makler auch im aktuellen Provisionschaos, das vom Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ausgelöst wurde, den Durchblick. Überdies können sie sich in vielen Tarifen sogar über relevante Provisionserhöhungen freuen. Im Aktionszeitraum 1. Oktober bis 31. Dezember 2015 profitieren nun auch weniger intensiv mit maxpool arbeitende Makler der Kategorie C von dieser Vereinbarung

und erhalten statt bisher 80 Prozent ebenfalls 88 Prozent aller maxpool zufließenden Courtagen. „Indem wir die LV-Courtagen für C-Partner kurzfristig erhöhen, möchten wir zeigen, dass es sich durchaus lohnt, die Zusammenarbeit mit maxpool auszubauen und zu intensivieren“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. „Der höhere Courtagensatz soll es weniger aktiven Partnern erleichtern, die eigene Kategorie im Hause maxpool zu verbessern. Sie können dann von den Mehrwerten profitieren, die sonst A- und B-Maklern vorbehalten sind“, so Drewes weiter. Vollkommen inaktive, von maxpool in die Kategorie D eingestufte Vertriebspartner sollen von der Aktion nicht ausge-

schlossen werden und können unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls teilnehmen. Wie, das können interessierte D-Partner bei ihrem jeweiligen Maklerbetreuer erfahren. Die eigene Maklerkategorie lässt sich ganz einfach im maxOffice einsehen. Unten rechts auf der Startseite des Kundenverwaltungsprogramms befindet sich ein blauer Button, der die aktuelle Kategorie im Hause maxpool anzeigt. Wird darauf geklickt, erhalten Makler die Möglichkeit zu berechnen, wie viel Umsatz in den einzelnen Sparten generiert werden müsste, um in die nächsthöhere Kategorie aufzusteigen. „Die Einteilung unserer Kooperationspartner in Kategorien wird bei uns im Hause sehr transparent gelebt. Unsere Vertriebspartner wissen, dass sie entlang des Margenertrags bewertet werden, den sie generieren, wenn sie Geschäft über maxpool zeichnen. In diesem Zusammenhang ist es mir wichtig zu betonen, dass die beiden Provisionsstufen für aktive und weniger aktive beziehungsweise inaktive Makler im Hinblick auf das Thema Compliance vollkommen unbedenklich sind, da die Kategorisierung nicht sparten- oder produktspezifisch gesehen wird, sondern eine spartenübergreifende sowie produktneutrale Gesamtproduktion ausgewertet wird“, stellt Drewes klar. ■

## Kontakt

Abrechnung/Courtagel  
Telefon: (0 40) 29 99 40-550  
E-Mail: [provision@maxpool.de](mailto:provision@maxpool.de)

# Generation 50plus: Wohin mit dem Geld im Alter?

Es lohnt sich, den VermögensPlan Premium der Gothaer genau anzuschauen. Das Produkt bietet eine sichere Vermögensanlage und die Möglichkeit der steuerlich begünstigten Vermögensübertragung und -vererbung.



**P**ersonen aus den mittleren und höheren Einkommensklassen – diese sind definiert durch ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 2.500 Euro bei Einzelpersonen – gehen dem Ruhestand überwiegend positiv gestimmt entgegen. Zu diesem Ergebnis hat eine Umfrage der Gothaer geführt. Die Personen der genannten Gruppe verfügen mehrheitlich über so viel Vermögen, dass sie daraus, zusammen mit ihrem späteren Einkommen, im Alter auf wenig bis nichts verzichten müssen. Und sie werden eigenen Schätzungen nach im Schnitt noch 20.000 Euro zu vererben oder zu verschenken haben. Grund genug für die Gothaer, Maklern seit dem 1. April dieses Jahres für genau diese Zielgruppen den VermögensPlan Premium zur Verfügung zu stellen. Denn nicht nur bei der Vermögensanlage, sondern auch hinsichtlich

der steuerlich begünstigten Vermögensübertragung und -vererbung an die nächste Generation sprechen gewichtige finanzielle Argumente für eine Versicherungslösung.

Der Gothaer VermögensPlan Premium ist eine lebenslange Kapitalversicherung, deren Leistung bei Tod der versicherten Person fällig wird. Die Versicherung wird mit einem Einmalbetrag bedient. Der Kunde profitiert von einer lebenslangen Garantieverzinsung, zusätzlich besteht die Chance auf eine attraktive Überschussbeteiligung. Bei Tod der versicherten Person wird die Leistung an die Begünstigten ausgezahlt.

Darüber hinaus besteht während der Vertragslaufzeit die Möglichkeit, Zuzahlungen und Teilauszahlungen vorzunehmen. Beispielsweise kann bei Eintritt einer schweren Erkrankung oder Pflegebe-

dürftigkeit eine Auszahlung ohne Abzug von Stornokosten beantragt werden. Eine solche Auszahlung ist einmal im Quartal möglich. Mit den Zuzahlungen können zum Beispiel Schenkungsfreibeträge zu Lebzeiten voll ausgeschöpft werden. Über verschiedene Vertragsgestaltungen kann das Vermögen überdies entweder bei Tod vererbt oder schon zu Lebzeiten verschenkt werden. Während der Ansparphase fällt keine Abgeltungssteuer an. Günstig ist zudem, dass Erbschafts- und Schenkungssteuer nur anfallen, wenn die Freibeträge überschritten werden.

Es lohnt sich also, Ihre finanziell gut aufgestellten Kunden auf den VermögensPlan Premium der Gothaer anzusprechen. ■

## Mit diesen Argumenten können Sie punkten:

### Der VermögensPlan Premium ist für alle Kunden eine gute Lösung, die ...

... rechtzeitig Regelungen für ihr Vermögen treffen wollen.

... selbst schon geerbt oder einen höheren Betrag aus einer Lebensversicherung erhalten haben.

... Vermögen an Personen außerhalb der Erbfolge, zum Beispiel an Patenkinder, vererben wollen.

... ihr Vermögen zu einer attraktiven Rendite anlegen wollen.

... Erbschaftssteuer sparen und regelmäßig Freibeträge ausnutzen wollen.

# Moderner Klassiker

Ein innovativer Tarif vom VOLKSWOHL BUND verbindet die klassische Rentenversicherung und Renditechancen in einem Produkt.



70-prozentige Quote bei einer DAX- und eine 75-prozentige bei einer EURO-STOXX-50-Investition. Im Vergleich zu Lösungen mit einem sogenannten Cap, der eine Renditeobergrenze darstellt, gibt es bei „Klassik modern“ für die Indexrendite kein Limit nach oben. Dagegen wird ein Minus zum Ende des Indexjahres einfach zugunsten des Kunden mit 0 Prozent Rendite ausgebucht. Das angesparte Kapital mit den gutgeschriebenen Erträgen bleibt über die Laufzeit immer geschützt.

„Klassik modern“ ist ein Produkt mit vielen Sicherheitskomponenten. Dazu gehören zum Beispiel eine Beitragsgarantie und eine Ertragssicherung, keine Verluste bei fallenden Kursen sowie auf der anderen Seite attraktive Renditemöglichkeiten bei steigenden Kursen. Die Rentenversicherung ist somit eine zeitgemäße Antwort auf das Niedrigzinsumfeld am Kapitalmarkt. Der Tarif kann in allen drei Schichten (Basis, Riester, Direktversicherung und private Rentenversicherung) abgeschlossen werden. Auf der Internetseite [www.klassikmodern.de](http://www.klassikmodern.de) finden Sie umfangreiche Informationen zum Produkt. Ebenso bietet der VOLKSWOHL BUND einen einzigartigen Index-Simulator an. Hier werden prozentuale Wertentwicklungen der Indizes bis zurück in das Jahr 1987 hinterlegt. Eine rückwirkende Simulation der Renditeergebnisse sowie ein Vergleich mit einer Cap-Deckelung kann durchgeführt werden. ■

**V**iele Kunden sind bei der Auswahl einer privaten Rentenversicherung verunsichert. Aktuelle Medienberichte, das derzeitige Niedrigzinsumfeld und der Wunsch vieler Kunden nach einem Produkt, das hohe Garantien und Erträge bietet, stehen dem Abschluss zunehmend im Weg.

Mit dem Tarif „Klassik modern“ hat die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. Anfang des Jahres ein neues und innovatives Vorsorgeprodukt auf den Markt gebracht, das die Vorteile einer klassischen Rentenversicherung und Renditechancen durch eine direkte Index-Partizipationsquote verbindet. Für die Indexbeteiligung stehen sowohl der DAX als auch der EURO STOXX 50 zur Verfügung. Einmal

jährlich zu einem festgelegten Indexstichtag kann der Kunde vom Index in die klassische Verzinsung oder auch in einen anderen Index wechseln.

Mit den jährlichen Überschüssen, die aus dem Sicherungsvermögen (laufende Verzinsung: 3,55 Prozent) der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. erwirtschaftet werden, kann sich der Kunde an der Indexentwicklung beteiligen. Das komplette Vertragsvermögen hingegen wird nie komplett in den Index investiert – es bleibt geschützt im klassischen Sicherungsvermögen. In welchem Verhältnis der Kunde an der Indexentwicklung beteiligt ist, hängt von der Indexquote ab, die jährlich neu festgelegt wird. Zurzeit besteht eine

## Kontakt

Vertriebsunterstützung LV  
Telefon: (0 40) 29 99 40-370  
E-Mail: [lv@maxpool.de](mailto:lv@maxpool.de)



**Gemeinsam erfolgreich  
seit 16 Jahren**

in Kooperation mit



**MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.**  
Karlsruhe

# Zahlt auch bei Versehen

Der einzige Hausrattarif am Markt, der auch bei  
Verletzung von Sicherheitsvorschriften zahlt

- marktführende Tarife für jeden Bedarf
- einer der günstigsten Hausratversicherer am Markt
- keine Fallen im Kleingedruckten: max-Hausrat Premium und max Hausrat Plus zahlen selbst dann, wenn bei grob fahrlässig verursachten Schäden Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften verletzt wurden

**inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme**

Der Qualitätspool

**maxpool**  
Verantwortung verbindet.

# So wird Hab und Gut optimal versichert

Der max-Leistungsschutz besteht ab sofort auch in der max-Hausrat Premium.



*„Mit der max-Hausrat Plus und der max-Hausrat Premium sind Versicherungsnehmer und Makler auf der sicheren Seite.“*

**Stefan Klahn**  
Produktentwickler bei maxpool

**D**amit hat der Versicherungsnehmer im Schadensfall stets Anspruch auf Leistungsumfänge, die im Markt angeboten werden, selbst dann, wenn diese im eigenen Tarif gegebenenfalls nicht versichert sind.

Mit diesem Tarif sinkt für den Makler das Risiko der Beraterhaftung auf ein Minimum, und der Kunde erhält neben einem der besten Leistungsumfänge am Markt einen echten Mehrwert.

Neben diesem eigentlich nur aus der PHV bekannten max-Leistungsschutz glänzt die max-Hausrat Premium zudem nach wie vor mit einer der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Im Gegensatz zu den allermeisten Tarifen am Markt verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. auch in diesen Fällen auf eine Quotelung. Als Versicherungsnehmer kann man sehr schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ein Thema sind. Spätestens

an diesem Punkt möchte niemand mit dem Versicherer diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war. Mit der max-Hausrat Plus und der max-Hausrat Premium sind Versicherungsnehmer und Makler auf der sicheren Seite.

Hier kommen die Produktvergleiche von maxpool ins Spiel, die vor allem praxisrelevante Leistungsmerkmale und solche, die in der Regulierungspraxis eine Rolle spielen, genauer untersuchen und bewerten. Für den Makler bieten diese Vergleiche einen klaren Mehrwert, denn der Kunde bekommt einen kompakten Marktüberblick mit einer hinreichenden Auswahl an Tarifen aus allen Leistungs- und Prämien-niveaus. Dies ist auch im Hinblick auf Maklerhaftung und Beratungsdokumentation ein großer Vorteil. Der Makler kann dem Kunden die Top-Produkte am Markt anbieten und dabei gleichzeitig die Deckungslücken günstiger Tarife aufzeigen. Sollte der Kunde dann trotzdem allein nach Preis und nicht

nach Qualität entscheiden, ist der Makler abgesichert. Die vorhandene Dokumentation belegt, dass dem Kunden ein marktführender Tarif angeboten wurde.

Gerade im Falle eines Schadens ist es wichtig, einen verlässlichen Partner wie maxpool an seiner Seite zu haben, denn maxpool übernimmt für seine Produktempfehlungen nicht nur die Auswahlhaftung, sondern bietet zudem den maxpool-Leistungsservice, der den Versicherungsnehmer im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. Kunde und Makler profitieren, denn sie können sich bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen von einem Expertengremium begleiten lassen – ein Service, der übrigens für sämtliche Versicherungen, die über maxpool vermittelt wurden, gilt. ■

## Kontakt

Vertriebsunterstützung Sach  
Telefon: (0 40) 29 99 40-390  
E-Mail: sach@maxpool.de

# So einfach geht Gewerbe

Mit der Unterstützung von maxpool gibt es keinen Grund mehr, Gewerberisiken bei der Beratung Ihrer Kunden außen vor zu lassen.



*„Unsere Qualitätsdienstleistungen helfen Ihnen dabei, in Gewerbefragen die Nummer eins bei Ihren Kunden zu bleiben.“*

**Björn Emrich**  
Teamleiter Sach/Gewerbe

In Zeiten des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) und weiterer Einschränkungen kann die Gewerbeversicherung ein sicheres Standbein für Sie sein oder werden. Sie fühlen sich im Privatkundenbereich wohl? Kein Problem. Auch dort können Sie Gewerbegeschäft generieren. Wenn Sie zum Beispiel Lebens- oder Unfallversicherungen vermitteln, fragen Sie den Kunden nach seinem Beruf. Angenommen, einer Ihrer Kunden sagt Ihnen bei dieser Gelegenheit, er sei Bäcker. Gehört ihm vielleicht sogar eine Backstube?

Die Fragen, ob Ihr Kunde selbstständig ist, ob er Mitarbeiter beschäftigt und ob er seine Tätigkeit in gewerblich genutzten Räumen ausübt, sind in der Gewerbeversicherung wichtig. Unsere Fragebögen helfen Ihnen dabei, diese und weitere relevante Risiken vollständig abzufragen und zu erfassen. Sie finden die Fragebögen im maxINTERN in den jeweiligen Unterrubriken des Bereichs Gewerbeversicherung. Gern senden wir Ihnen die Fragebögen auf Nachfrage zu.

Sollten Sie einmal nicht wissen, was Ihr Kunde genau braucht, dann

können Sie uns gern anrufen – unsere Spezialisten stehen Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Auf Anfrage helfen wir Ihnen auch gern telefonisch direkt im Kundengespräch, auch hierfür rufen Sie uns gern und jederzeit an.

Haben Sie ein größeres Unternehmen vor sich, kann eine umfassende Risikoeinschätzung für Sie schwierig werden. Auch hier hat maxpool eine kompetente Lösung für Sie. Nach Absprache unterstützen wir Sie bei Ihrem Kunden auch gern vor Ort und helfen Ihnen bei der Risikoprüfung und Beratung. Dieser Service ist eine Spezialität von maxpool. Vielleicht kennen Sie unseren „Vor-Ort-Service“ schon aus dem Bereich bAV.

Sie sind bereits Spezialist bei der Absicherung gewerblicher Risiken? Dann lassen Sie uns Ihren Kundenbestand gemeinsam noch weiter ausbauen. Unsere Qualitätsdienstleistungen helfen Ihnen dabei, in Gewerbefragen die Nummer eins bei Ihren Kunden zu bleiben. Gerade im Gewerbebereich ist es sehr wichtig, dass der Kunde bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen professionell unterstützt wird. Diesen

Service können Sie Ihren Kunden über den max-Leistungsservice bieten. Darüber hinaus erhalten Sie zu jeder Ihrer Anfragen mehrere Angebote. Mit diesem Paket können Sie beim Kunden rundum punkten. So bauen Sie Ihren Bestand nicht nur aus, sondern festigen ihn langfristig. ■

## Gewerbliches Angebotswesen 2.0 – diesen Service bietet maxpool für Sie

Wir aus dem Bereich Gewerbe begleiten Sie auf Wunsch zum Kunden und unterstützen Sie vor Ort bei Risikoprüfung und Beratung. Dieser Service ist besonders bei größeren Firmenkunden interessant.

Sie erhalten zu jeder Gewerbeanfrage eine Auswahl geeigneter Tarife.

Schnell und einfach zum Angebot: Im maxINTERN unter „Gewerbeversicherung“ stellt maxpool Tarifvergleiche, Fragebögen und Deckungsnoten zum Download bereit.

### Kontakt

Vertriebsunterstützung Sach/Gewerbe  
Telefon: (0 40) 29 99 40-390  
E-Mail: sach@maxpool.de

# Die Qual mit der Wahl

Die Direktversicherung bietet eine große Auswahl an Tarifen unterschiedlicher Versicherer. Der Kunde kann sich demnach zwischen einer Vielzahl an Angeboten entscheiden. Toll, oder etwa nicht?



*„Unserer Erfahrung nach ist es am besten, zwei unterschiedliche Tarife zur Wahl zu stellen.“*

Claudia Tüscher  
Teamleiterin Vertriebsunterstützung bAV

**N**icht unbedingt ist die große Auswahl von Vorteil: Ist das Angebot zu umfangreich, kann dies leicht überfordernd wirken und die Kaufentscheidung erschweren oder gar behindern.

Ist es also sinnvoll, den eigenen Mitarbeitern bei der Wahl der Direktversicherung freie Hand zu lassen, oder sollten Arbeitgeber ihren Angestellten lieber einen Tarif vorgeben? Unserer

Erfahrung nach ist es am besten, zwei unterschiedliche Tarife zur Wahl zu stellen, bei denen zudem noch eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit vereinbart werden kann. Bei zu vielen Möglichkeiten können die Mitarbeiter sich nur schwer entscheiden; steht hingegen nur ein Tarif zur Wahl, dann besteht die Gefahr, dass genau dieser nicht zusagt. Für einen Beitrag bestehen damit also vier Wahlmöglichkeiten. Zur besseren Auswahl erarbeiten wir nicht nur die zahlreichen Seiten Beispielrechnung pro Vorschlag, sondern erstellen auch eine Übersicht mit den wichtigsten Zahlen (siehe Infokasten). So kann der Mitarbeiter auf einen Blick sehen, welche Optionen er hat, und sich zwischen Möglichkeit A und B entscheiden. Die individuelle Übersicht erstellen wir in Servicestufe 2, in der wir als Backoffice fungieren und Ihren Vertrieb vorbereiten (circa 20 Prozent Courtageverzicht).

Das Problem mit der zu großen Auswahl kenne ich übrigens aus eigener Erfahrung. Eine mir bestens bekannte Mitarbeiterin hat bei Einstellung eine Zusage auf einen hohen Zuschuss zur Direktversicherung erhalten. Sie konnte sich frei entscheiden und war sogar vom Fach. Die Direktversicherung wurde erst zwei Jahre später abgeschlossen, und die besagte Mitarbeiterin begrüße ich jeden Morgen im Spiegel. ■

## Offertenübersicht Direktversicherung

	Versicherer 1	Versicherer 2	Hinweise
Entgeltumwandlung	210,43 €	210,43 €	Nettobelastung ist abhängig von Einkommen, Steuerklasse ... kann sich verändern.
<b>Nettobelastung ca.</b>	<b>100,52 €</b>	<b>100,52 €</b>	
Vermögenswirksame Leistungen	werden anderweitig verwendet		Beiträge können jederzeit verändert werden.
Arbeitgeberzuschuss 15 %	31,57 €	31,57 €	
<b>Gesamtbeitrag für die Altersvorsorge</b>	<b>242,00 €</b>	<b>242,00 €</b>	Teilkapitalzahlung von 30 % ist möglich, alternativ kann das volle Kapital bei Ablauf gewählt werden. Andere Aufteilungen der Kapitalzahlung sind nicht möglich.
<b>Garantierente</b>	<b>164,36 €</b>	<b>153,27 €</b>	
Gesamtrente	364,00 €	340,00 €	
<b>Garantiekapital</b>	<b>58.754,00 €</b>	<b>54.856,00 €</b>	Auszahlung kann unabhängig von der gesetzlichen Rentenversicherung beantragt werden.
Gesamtkapital	97.261,00 €	90.933,00 €	
Berufsunfähigkeit	keine Deckung	Beitragsbefreiung	
Beginn Rentenzahlung	1.4.2035	1.4.2035	
Effektivkostenquote	0,70 %	0,70 %	
Steigerung ab Rentenbezug	1,00 %	1,00 %	

### Kontakt

Vertriebsunterstützung bAV  
Telefon: (0 40) 29 99 40-380  
E-Mail: bav@maxpool.de

# Ist meine Berufsunfähigkeitsversicherung noch zeitgemäß?

Es lohnt sich, die Berufsunfähigkeitsversicherungen Ihrer Kunden regelmäßig auf Aktualität zu prüfen.



*„Sie können Ihrem Kunden darstellen, ob ein Tarifwechsel sinnvoll wäre oder auch nicht.“*

**Christopher Carallo**  
Teamleiter Vertriebsunterstützung LV

Viele Ihrer Bestandskunden haben bereits über Jahre hinweg eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die sie im Leistungsfall vor finanziellen Schwierigkeiten schützen soll. Mit der Berufsunfähigkeitsrentenzahlung sollen beziehungsweise müssen die alltäglichen Belastungen finanziert werden. Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Versicherungsprodukten im Bereich der Arbeitskraftabsicherung und sollte in einem Beratungsgespräch immer mit angesprochen werden.

Dabei sollten Sie bedenken, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die bereits zehn Jahre besteht, unter Umständen nicht mehr zeitgemäß ist. Hier sollten Sie als Vermittler aktiv werden.

In den letzten Jahren gab es zahlreiche Neuerungen und Veränderungen im Bereich der Arbeitskraftabsicherung. Die hinterlegten Vertragsbedingungen wurden stetig verbessert und

erweitert. Ebenso wurde in der Prämienkalkulation viel geändert – aus drei oder vier Berufsgruppen (etwa A, B, C, D) wurden zehn (etwa A++, A+, A, B++, B+ und so weiter). Auch wurden interessante Alternativprodukte in der Welt der Arbeitskraftabsicherung eingeführt, etwa MultiRisk oder Grundfähigkeitenabsicherung. Diese Produkte sprechen Berufsgruppen im handwerklichen Bereich an, da sie im Vergleich zur Berufsunfähigkeitsversicherung kostengünstiger sind.

Daher empfehlen wir, die Hilfestellung, die maxpool anbietet, auch zu nutzen. Wenn Sie maxpool die BU-Bestandsverträge Ihrer Kunden vorlegen, erstellen wir Ihnen eine entsprechende Auswertung:

Über das Analysetool „fbxpert“ vom Analysehaus Franke und Bornberg haben wir die Möglichkeit, alte beziehungsweise Bestandsverträge den aktuellen BU-Tarifen gegenüberzustellen. Sie können Ihrem Kunden

nachvollziehbar darstellen, ob ein Tarifwechsel sinnvoll wäre oder auch nicht. Mit dem fbxpert können Sie auch zwei aktuelle BU-Bedingungen gegenüberstellen und den Kunden somit Vor- und Nachteile der Tarife aufzeigen.

Dieses hilfreiche Tool steht für Sie als Makler in unserem Bereich maxINTERN in der Rubrik Vorsorge (LV/bAV) unter dem Stichwort Rechner gegen einen kleinen Kostenbeitrag bereit.

Wir möchten nicht versäumen mitzuteilen, dass bei einem eventuellen Tarifwechsel beziehungsweise Neuausschluss eine Gesundheitsprüfung fällig wird. Ein Altvertrag sollte erst gekündigt werden, wenn eine aktuelle Annahme vorhanden ist. ■

## Kontakt

Vertriebsunterstützung LV  
Telefon: (0 40) 29 99 40-370  
E-Mail: lv@maxpool.de

# Nutzen Sie die Beratungs- und Informationspflicht

Indem der Makler regelmäßig die Absicherungen des Kunden überprüft, kommt er nicht nur seiner Verpflichtung nach, sondern bietet Service und generiert möglicherweise Geschäft.



*„Das KV-Team von maxpool unterstützt Sie dabei, die Optionsmöglichkeiten zu klären oder die korrekte Tagegeldhöhe zu ermitteln.“*

Karim Nommensen  
Teamleiter Vertriebsunterstützung KV

**A**ls Makler sind Sie verpflichtet, Ihre Kunden umfassend zu beraten, zu betreuen und notfalls Überzeugungsarbeit zu leisten. Dies geht aus dem wegweisenden Sachwalterurteil des BGH hervor (22. Mai 1985, Aktenzeichen Iva ZR 190/83, Abrufnummer 001290). Als Makler müssen Sie demnach die Versicherungsbestände Ihrer Kunden ständig auf ausreichende Deckung und Wirtschaftlichkeit hin überprüfen und sie im Schadensfall dabei unterstützen, Ansprüche gegenüber dem jeweiligen Versicherer geltend zu machen.

Was bedeutet das für Ihre Beratung im KV-Bereich? Damit Ihre Kunden im Krankheitsfall keine finanziellen Nachteile erleiden, ist es notwendig, die Einkommensabsicherung im Krankheitsfall regelmäßig zu überprüfen. Dies gilt sowohl für Angestellte als auch für Selbstständige, denn häufig ist die Krankentagegeldabsicherung bei Angestellten viel zu gering und bei Selbstständigen oft gar nicht vorhanden.

Fällt das Einkommen im Krankheitsfall weg, ist die Existenz Ihrer Kunden

massiv bedroht – dies gilt insbesondere für Selbstständige. Es ist Ihre Aufgabe als Makler, Ihre Kunden auf dieses Risiko aufmerksam zu machen. Sprechen Sie sie deshalb gezielt und vor allem immer wieder darauf an, wie ihr Einkommen im Krankheitsfall abgesichert ist. Dabei sollten Sie auch die korrekte Höhe des Pflegetagegelds überprüfen. Lehnt einer Ihrer Kunden es dennoch ab, sich entsprechend abzusichern, sollten Sie sich seine Entscheidung in Ihrer Beratungsdokumentation von ihm gegenzeichnen lassen.

Was viele nicht wissen: Teilweise können Krankentagegelder auch ohne eine Gesundheitsprüfung angepasst werden. Voraussetzung dafür ist, dass die Anpassung innerhalb bestimmter Fristen erfolgt. Häufig beträgt die Frist zwei Monate ab Anpassung des Gehalts oder ab dem Zeitpunkt, da die Einkommensänderung zur Kenntnis gelangt ist.

In der privaten Krankenversicherung sehen viele Vollkostentarife eine Erhöhungsoption vor. Diese kann häufig nach einer bestimmten Zeit, etwa nach drei

oder sechs Versicherungsjahren, wahrgenommen werden. Einige Tarife sehen auch anlassbezogene Optionen vor, so dass die Pflegeergänzung nach der Geburt eines Kindes, nach einer Heirat oder nach einem Berufswechsel erhöht werden kann. Sie sollten Ihre Kunden im Rahmen der Beratungs- und Informationspflicht unbedingt auf die Erhöhungsoption hinweisen. Das KV-Team von maxpool unterstützt Sie dabei, die Optionsmöglichkeiten zu klären oder die korrekte Tagegeldhöhe zu ermitteln.

Der maxpool-Leistungsservice steht Ihnen und Ihren Kunden zudem in kritischen Schadensfällen zur Seite und begleitet Sie nötigenfalls bis vor Gericht. Unter bestimmten Voraussetzungen übernimmt der Leistungsservice sogar die Gerichtskosten für Ihre Kunden. ■

## Kontakt

Vertriebsunterstützung KV  
Telefon: (0 40) 29 99 40-320  
E-Mail: kv@maxpool.de

# Nicht für Kinder: Anlagen mit Verlustrisiken

Angesichts einer Entscheidung des Landgerichts Hamburg sollten Vermittler besondere Sorgfalt walten lassen, wenn sie für Kinder Empfehlungen aussprechen.



*„Für die Anlage des Kapitals von Kindern dürften überhaupt keine Anlagen, die ein Verlustrisiko bergen, empfohlen werden.“*

Jens Reichow  
Rechtsanwaltskanzlei Michaelis

**G**eht es um die Anlageberatung von Minderjährigen, so sind besondere Sorgfaltspflichten aufseiten des Anlageberaters oder -vermittlers zu beachten. Die Interessen des Minderjährigen müssen nämlich nicht identisch mit denen des den Minderjährigen vertretenden Elternteils sein. Dies musste auch eine Bank feststellen, die vor dem Landgericht Hamburg wegen fehlerhafter Anlageberatung auf Schadensersatz in Anspruch genommen wurde.

Die Eltern des Minderjährigen eröffneten für diesen zunächst ein Depot bei der Bank. Alsdann sollte das vorhandene Kapital des Minderjährigen angelegt werden. Hierbei gab die Mutter des Minderjährigen auch eine Erklärung zu den Anlagezielen ab. Sie gab dabei die Kategorie „Risikobewusst: Höheren Ertragserwartungen stehen angemessene Risiken gegenüber“ an. Der Anlageberater empfahl daraufhin den Abschluss eines Basket-Zertifikats, welches unstrittig Verlustrisiken barg.

Nachdem der Totalverlust eintrat, machte der Minderjährige Schadensersatzansprüche wegen fehlerhafter Anlageberatung geltend. Zu Recht, wie das Landgericht Hamburg mit Urteil vom 18.11.2010 (Aktenzeichen 334 O 95/09) feststellte. Neben der Frage, ob richtig über die Risiken der Anlage aufgeklärt worden ist, sah das Landgericht Hamburg die Klage auch deshalb als begründet an, weil es sich bei dem Anleger um ein Kind handelte und für die Anlage des Kapitals von Kindern überhaupt keine Anlagen, die ein Verlustrisiko bergen, empfohlen werden dürften. Selbst wenn deren Eltern über umfangreiche Anlageerfahrung verfügten.

Die entsprechende Entscheidung des Landgerichts Hamburg ist sicherlich nicht unkritisch zu sehen. Minderjährigen Anlegern eröffnet sie die Möglichkeit, vereinfacht Schadensersatz zu erlangen, da nicht entscheidend ist, ob tatsächlich eine Risikoaufklärung erfolgt oder eine spekulative Anlage

überhaupt gewünscht gewesen ist. Anlageberater sollten hingegen bei der Beratung für die Anlage des Kapitals von Minderjährigen besonders sorgfältig agieren und eher zu einem sicheren Anlageprodukt neigen.

Dies gilt gerade vor dem Hintergrund, dass im Haftungsprozess nicht der Elternteil, sondern der Minderjährige selbst Partei des Rechtstreits ist und als Kläger/Klägerin auftritt. Der Elternteil, der das Beratungsgespräch für den Minderjährigen geführt hat, kommt hingegen als Zeuge in Betracht. Vermittler sollten daher besonderes Augenmerk auf eine ausführliche Beratungsdokumentation legen, um gegebenenfalls eine Zeugenaussage des Elternteils entkräften zu können. ■

## Kontakt

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte  
Telefon: (0 40) 88 88 8-777  
E-Mail: [info@kanzlei-michaelis.de](mailto:info@kanzlei-michaelis.de)

ab November 2015

# Neues von der max-Kundenverwaltung

Mit der neuen E-Mail- und Kalenderfunktion haben Sie ab November 2015 die gesamte Kundenbetreuung im Überblick.



*„Die Kundenverwaltung von maxpool bietet Ihnen einen weiteren Nutzen, der Ihren Arbeitsalltag erleichtert.“*

Daniel Ahrend  
Mitglied der Geschäftsleitung

**A**ngebots- und Vergleichsprogramme nutzen, Termine koordinieren, E-Mails mit Kunden und Versicherern schreiben: Für diese typischen Tätigkeiten Ihres Makleralltags benötigen Sie verschiedene Softwaresysteme. Das kann zum Problem werden, wenn Sie alle Daten und Informationen historisch einem Kunden zuordnen möchten. Mit dem Launch von maxOffice Premium, einer kostenpflichtigen Variante des bestehenden maxOffice Classic, bietet maxpool Ihnen bald auch hier einen Nutzen, der Ihren Arbeitsalltag erleichtert. Die neue Premium-Version unterscheidet sich von der kostenfreien Version maxOffice Classic unter anderem durch die Kalender- und E-Mail-Funktion.

Mithilfe der neuen Kalenderfunktion lassen sich Termine zu Kunden anlegen und verwalten. Ins System eingetragene Geburtstage werden zudem automatisch im Kalender angezeigt. Diese Funktion werden wir systematisch weiter ausbauen. So werden kurzfristig ein Terminaustausch

mit bestehenden Anwendungen sowie eine Kategorisierung von Terminen inklusive Auswertbarkeit der angelegten Termine erfolgen. Zudem erhalten Sie die Möglichkeit, Terminergebnisse zu erfassen und aus dem Terminergebnis automatisch weitere Prozesse zu starten. Beispielsweise können Sie dann aus dem Terminergebnis „Beratungstermin“ direkt in die Vorgangserfassung zur Anlage von Anträgen oder Bestandsübertragungen wechseln.

Die E-Mail-Funktion bietet ebenfalls Mehrwerte. Aktuell können Sie ein E-Mail-Konto mit Signatur anlegen und E-Mails im System empfangen und aus der Kundenverwaltung schreiben. Empfangene oder verfasste E-Mails können Sie am Kunden oder am Vertrag archivieren. Eine besondere Erleichterung ist der Archivierungsvorschlag. Erhalten Sie eine E-Mail von einer im System erfassten Absenderadresse, schlägt Ihnen das System eine Zuordnung vor, die Sie per Mausklick annehmen können. Selbstverständlich werden wir auch diese Funktion

weiter ausbauen. In den folgenden Releases werden Sie die Möglichkeit haben, mehrere E-Mail-Konten mit unterschiedlichen Signaturen einzubinden. E-Mails und Termine sind dadurch historisch am Kunden und/oder Vertrag archiviert. Es ist jederzeit nachvollziehbar, welche Schritte und Tätigkeiten stattgefunden haben.

Bereits online ist das neue Layout, das wir auf vielfachen Wunsch im maxOffice Classic angepasst haben und auch in der Premium-Variante umsetzen werden. So wurde die Bildschirmansicht vollständig vergrößert und die Kundendetailansicht in Zusammenarbeit mit Maklern komplett neu entwickelt. Durch das neue Layout erscheint die Kundenseite wesentlich aufgeräumter, wichtige Funktionen sind zudem einfacher zu finden und intuitiver zu bedienen. ■

## Neuerungen

Neue Kalenderfunktion mit Archivierung

E-Mail-Funktion mit Archivierung

Neues, breiteres Design mit überarbeiteter Kundenseite

Historisierung der Kundenaktivitäten

Archivierungsvorschlag zu eingehenden E-Mails

## Kontakt

Kooperationsmanagement  
Telefon: (0 40) 29 99 40-335  
E-Mail: [kooperation@maxpool.de](mailto:kooperation@maxpool.de)

# Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.

[www.procontra-online.de](http://www.procontra-online.de)  
Umfassend informiert.

Lesen und diskutieren Sie kontrovers,  
was in der Branche vor sich geht.  
Nutzen Sie unsere wertvollen  
Veranstaltungs- und Literaturhinweise.



Das gefällt mir

**procontra auf facebook**

Sozial vernetzt.

Die Welt von procontra leben und lieben lernen: teilen Sie Informationen, Gerüchte, Witziges und Provokantes auf unserer Fanpage.

[www.facebook.de/procontra](http://www.facebook.de/procontra)



**Mutig.** Frei und souverän – wir polarisieren.

**Ehrlich.** Objektiv und exklusiv – wir klären auf.

**Fair.** Pro und Contra – wir berichten ausgewogen.

**proontraonline**

## Nachgefragt ...

# „Jeder hat mal einen schlechten Tag“

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten mit **meiner Freundin**.

Mein erster Berufswunsch war **Rettungstaucher**.

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **Nicklas Bäckström**.

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in **Bad Harzburg**.

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Ungeduld**.

### Meine Tipps für jeden Tag

Nicht vergessen! - ... **Jeden Tag lachen, so macht die Arbeit deutlich mehr Spaß.**

Nicht vergessen! - ... **Das Kfz-Geschäft steht vor der Tür, nicht erschlagen lassen.**

Nicht drüber ärgern! - ... **Jeder hat mal einen schlechten Tag.**

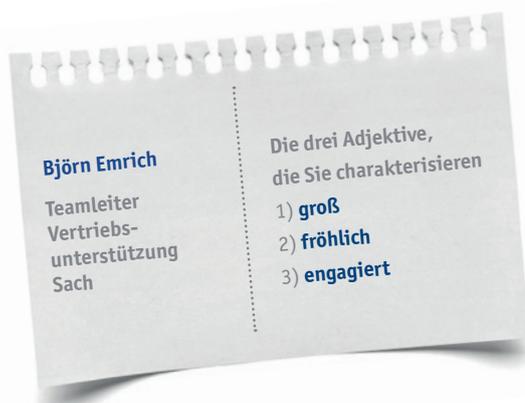
### Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<input type="checkbox"/> Schokolade	<input checked="" type="checkbox"/> Gummibärchen
<input type="checkbox"/> Frühaufsteher	<input checked="" type="checkbox"/> Langarbeiter
<input checked="" type="checkbox"/> Sach	<input type="checkbox"/> BauFi
<input type="checkbox"/> iPhone	<input checked="" type="checkbox"/> Android
<input checked="" type="checkbox"/> Kino	<input type="checkbox"/> Theater
<input type="checkbox"/> Lesen	<input checked="" type="checkbox"/> Fernsehen
<input checked="" type="checkbox"/> Natur	<input type="checkbox"/> Innenstadt
<input type="checkbox"/> Oper	<input checked="" type="checkbox"/> Rockkonzert
<input checked="" type="checkbox"/> Kinder	<input type="checkbox"/> Haustier

### Meinungen

Unsere Branche benötigt insgesamt mehr ...

Rücksichtnahme der Menschen aufeinander.





**Gemeinsam erfolgreich  
seit 16 Jahren**

in Kooperation mit der



**MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.**  
Karlsruhe

# Die Nummer eins bei Wohngebäude

Marktführer bei Häusern bis 20 Jahre – das runderneuerte  
Deckungskonzept max-Wohngebäude Premium

- bestes Preis-/Leistungsverhältnis
- grundsätzlicher Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit - selbst bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten
- pauschale Versicherungssumme bis 2,5 Millionen Euro
- gleiche Prämie für Wohnflächentarif und Summentarif

**inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme**

Der Qualitätspool

**maxpool**  
Verantwortung verbindet.



## Kennen Sie schon die Rubrik Partner-News?

Produktneuheiten, Serviceinnovationen, neue Mitarbeiter: Auf dem max-Blog teilen wir vorwiegend Neuigkeiten aus dem Hause maxpool mit Ihnen. Damit Sie stets auch über die aktuellen Neuigkeiten von Versicherern informiert sind, haben wir die Rubrik „Partner-News“ ins Leben gerufen. Sie bietet Raum für die Pressemitteilungen, Vertriebspartnerinformationen und Anträge von Versicherern, die uns täglich von der Vielzahl unserer Kooperationspartner erreichen. Es lohnt sich also, bei Ihrem nächsten Besuch auf dem max-Blog auch in den aktuellen Partner-News zu stöbern.

## Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	6, 54
Brüß, Oliver .....	36
Carallo, Christopher.....	51
Collmann, Björn .....	32
Czernetzki, Yvonne .....	26
Drewes, Oliver .....	6 f., 10, 29, 44
Drewes, Peter .....	29
Emrich, Björn .....	14 f., 49, 56
Gargiso, Ennedi.....	6, 13
Gräfer, Martin .....	31, 35
Grund, Frank .....	36
Hagedorn, Rainer .....	40
Heermann, Lars .....	32
Hufeld, Felix.....	35 f.
Jürgens, Kevin .....	10
Klahn, Stefan .....	48
Klaus, Dennis.....	6, 14 f.
Knof, Manfred.....	36
Liverani, Giovanni .....	35
Lörke, Michael.....	40 f.
Lörper, Johannes .....	34 f.
Moschner, Andree.....	36
Muth, Clemens .....	32
Nommensen, Karim .....	52
Reichow, Jens.....	53
Rieß, Markus .....	32, 34
Schalow, Ulrike .....	8
Schneemeier, Wilhelm .....	35
Schneider, Lukas .....	7
Timmermann, Dirk .....	35
Tüscher, Claudia .....	50

Bayerische .....	31
BBKK/UKV .....	19
Concordia .....	19, 23
Credit Life .....	32
D.A.S. ....	23
Delta Direkt.....	32
Delta Lloyd.....	32
DFV.....	24 f.
Dialog .....	32, 36
ERGO .....	31 ff.
forsa.....	36
Franke und Bornberg.....	10, 51
Generali .....	31 f., 35 f.
Gerling .....	36
GOING PUBLIC! .....	12
Gothaer.....	19, 29, 36, 45
Grundeigentümer .....	29
Hamburger Leben .....	32
HEK .....	18
Helvetia .....	42
INTER.....	19
Karlsruher Leben.....	32
LevelNine.....	10
Medien-Versicherung .....	29, 48
Michaelis Rechtsanwälte .....	53
Monuta .....	36
Morgen & Morgen .....	10, 26
Münchener Verein.....	19
myLife.....	32
NÜRNBERGER .....	19
Privatbank Berlin .....	40 f.
Provinzial .....	29
Qualitypool .....	6
R+v .....	31 f.
SCOR.....	25
SDK .....	19
SIGNAL IDUNA .....	29
Softfair .....	10
Talanx.....	6, 36
VHV .....	32
VOLKSWOHL BUND .....	46
Vorsorge LV .....	34
Zurich .....	36

## Firmenverzeichnis

AachenMünchener.....	31 f.
Allianz .....	31 f., 36, 38
ALTE LEIPZIGER .....	29
APRAXA .....	23
ARAG .....	19
Assekurata.....	32, 35
AXA .....	31
Barmenia.....	19
Basler .....	32, 36

## Impressum

### Verlag und Redaktion:

Alsterspree Verlag GmbH  
Schumannstraße 17  
10117 Berlin  
Telefon: (0 30) 68 83 720 20

### Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für  
Finanzdienstleister mbH

### Redaktionsleitung:

Anke Förster

### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Daniel Ahrend, Christopher Carallo,  
Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Susann  
Eigelt, Björn Emrich, Kevin Jürgens,  
Nina Kehrlé, Stefan Klahn, Dennis Klaus,  
Lukas Schneider, Karim Nommensen, Jens  
Reichow, Claudia Tüscher

### Lektorat:

TextSchleiferei.de

### Layout und Gestaltung:

Art Director:  
Niels Flender  
Layout:  
Jörn Salberg

### Anzeigenverkauf:

Yvonne Dombrowski  
Telefon: (0 30) 6 88 37 20 23  
E-Mail: y.dombrowski@alsterspree.de

### Anzeigenservice:

Marcel Berno  
Telefon: (0 30) 68 83 720 30  
E-Mail: m.berno@alsterspree.de

### Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise: vierteljährlich  
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto  
Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto

**Mediadaten mit Preisliste:**  
www.maxpool.de > Mediale Infos >  
poolworld > Mediadaten

### Bildnachweis:

Deckblatt: S-E-R-G-0/istock

### Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und  
Grafiken liegen Informationen zugrunde,  
die in der Regel dynamisch sind. Weder  
Herausgeber, Redaktion noch Verlag können  
eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts  
übernehmen. Namentlich gekennzeichnete  
Beiträge geben nicht unbedingt die  
Meinung der Redaktion wieder.

© 2015 Copyright für alle Beiträge  
bei Alsterspree Verlag GmbH, alle  
Rechte, insbesondere alle Urheber- und  
Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser  
Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche  
Genehmigung des Herausgebers in  
irgendeiner Form, wie durch Fotokopie,  
Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische  
Datenbanken oder Online-Dienste und  
Internet sowie auf Datenträger wie DVD  
und CD, vervielfältigt und verbreitet  
werden.



# GLÜCKS ~~STRASSENKIND~~

- ✓ **Keine Verwaltungskosten**  
*durch ehrenamtliche Mitarbeiter*
- ✓ **Eine echte 1 zu 1 Hilfe**  
*Jeder Euro kommt in Afrika an*
- ✓ **Hohe Effektivität**  
*Unsere Institution ist klein und übersichtlich*
- ✓ **Vollständige Transparenz**  
*Offene Buchhaltung im Internet*
- ✓ **100prozentige Gemeinnützigkeit**  
*Ausstellung von Spendenquittungen möglich*

Das Furaha Phönix Kinderhaus in Kenia wurde 2010 von uns als kleinem deutschen Förderverein gebaut und seitdem zu 100 Prozent selbst verwaltet und betrieben. Als leidenschaftliche Afrika-Reisende rief Familie Drewes den Verein bereits 2004 ins Leben, um Waisenkinder in Afrika zu unterstützen und aktive Hilfe zu leisten.

Unser oberstes Ziel ist es, eine effektive Hilfeleistung vor Ort zu leisten. Besonders stolz sind wir dabei auf unsere transparente Buchhaltung,

die den Verbleib der Spendengelder eins zu eins ausweist und dokumentiert, dass wir vollkommen ohne Verwaltungskosten wirtschaften.

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.  
c/o Hamburger Phönix AG  
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg  
Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10  
Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,  
Christian Hempfen, Christine Drewes  
Internet: [www.Phoenix-Kinderhaus.de](http://www.Phoenix-Kinderhaus.de)

**FURAHA PHÖNIX**  
**Spendenkonto:**  
0 36 36 06  
Deutsche Bank Hamburg  
BLZ: 200 700 24



## Für das Vermögen Ihrer Kunden nur das Beste: Der VermögensPlan Premium.

- Sichere Vermögensanlage bei attraktiver Rendite
- Ein- und Auszahlungen flexibel möglich
- Steueroptimierte Nachlassplanung

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.gothaer.de](http://www.makler.gothaer.de)

**Gothaer**